
إصنع
المزيد
من المال
أسرار من أفضل كتب
الثراء في العالم
نابليون هيل و بنجامين فرانكلين
وجورج اس. كلاسون وتشارلز ماكاي

اصنع المزيد من المال

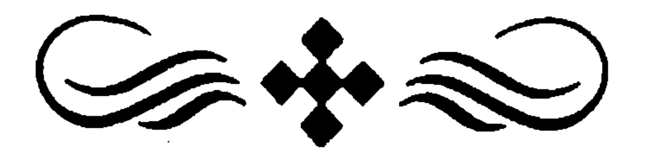


للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠١١

المملكة العربية السعودية ص.ب ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

MAKE MORE MONEY



SECRETS FROM THE WORLD'S GREATEST FINANCE CLASSICS

INTERPRETATIONS BY
KAREN MCCREADIE, TIM PHILLIPS
AND STEVE SHIPSIDE



المحتويات

أغنى رجل فى بابل

الطريق إلى الثروة

الأوهام الشعبية الاستثنائية وجنون العوام

مقدمة

لقد غيرت الكتب الأربعة التى أُلفت فى القرون الثامن عشر والتاسع عشر والعشرين نظرة العالم عن تكوين الثروة إلى الأبد. لقد ركز كل من كتاب The Way to Wealth لـ "بنجامين فرانكلين" والكتاب الفريد الذى ألفه "تشارلز ماكاى" فى العصر الفيكتورى تحت عنوان Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds مفهوم العالم عن نقاط القوة والضعف التى وضعها الأفراد والشركات فى العمل منذ ذلك الحين، وفى القرن العشرين أصبح كل من كتاب Think and Grow Rich لـ "نابليون هيل" وكتاب The Richest Man in Babylon لـ "جورج إس. كلاسون" من أعظم كلاسيكيات التنمية الذاتية والتى ساعدت على إذكاء النمو الخارق للاقتصاد الغربى، ولا تزال هذه الكتب تُقرأ حتى الآن كما أنها تتمتع بقيمة كبيرة، لكن فى عالمنا المتكدس بالأعمال أحيانا يكون من المفيد أن يقوم شخص آخر ببعض الجهد لكى يوفر للقراء الحصول سريعًا على بعض الأساسيات والقواعد الخاصة بعلم الماليات؛ ويشمل هذا الكتاب شرحًا حديثًا لأهم الأفكار الموجودة فى تلك الكلاسيكيات الأربع. وليس الغرض أن يكون هذا الكتاب بديلاً لتلك الكلاسيكيات؛ لكن الهدف منه يكمن فى تفسير الطبيعة السرمدية للآراء الموجودة بتلك الكتب الأربعة من خلال إحياء تلك الأفكار مع الحياة الحالية باستخدام بعض الأمثلة الحديثة.

بالتنقل عبر صفحات كتاب The Way to Wealth لـ "بنجامين فرانكلين" ستجد أنه يشبه إلى حد ما الدخول إلى علية منزل والديك وتفحص الأمتعة القديمة للأسرة، حيث يوجد الكثير من الأقوال المأثورة والحكم المنزلية لدرجة أنك تبدأ فى التساؤل إذا ما كانت جدتك تقرأ هذه العبارات يوميًّا قبل أن تخلد إلى النوم. "نم مبكرًا، تستيقظ مبكرًا فإن فى البكور بركة" و"من جد وجد" و"إن أول الغيث

قطرة" و"اعقلها وتوكل" . يبدو هذا العمل كما لو أن كل الحكم التى تدل على الفطرة السليمة الجليلة الراسخة التى رأيتها طوال حياتك قد تم ترشيحها وجمعها فى صفحات كتاب صغير. بعد تفكير عميق يتضح أنه علاوة على كون هذا الكتاب من الكلاسيكيات الحقيقية، فإنه واضح أيضا لدرجة أن النصائح الموجودة به لا تزال صالحة للاستخدام هذه الأيام كما كانت فى الماضى فى عام ١٧٥٨ عندما نُشر الكتاب لأول مرة، لا يزال الدائنون يدمرون المدينين المتهورين، ولازال العمل الذكى، وليس الشاق، هو الطريقة المستخدمة لتحقيق النجاح للشركة. يعد كتاب The Way to Wealth من الكتب البشرية التى تتعلق بنقاط القوة والضعف لدى معظم البشر.

يعود كتاب Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds إلى العصر الفيكتورى، لكنه يعد من الكتب الحديثة أيضًا، والتضليلات أو الأوهام التى سخر منها "ماكاى" تنتمى إلى هذه الأيام . ولكننا نطلق عليها أسماء مختلفة. ففى كل مرة يتكرر فيها أحد هذه الأوهام، نشعر بالدهشة والخزى لأننا انجرفنا إلى مخططات الاحتيال المضللة وأحاطت بنا مجموعة من البائعين المتجولين ووقعنا فيما بيننا ضحايا للهستيريا الشديدة وتحكم فينا الزعماء الشعبيون وأغوتنا الاستثمارات التى لا تخسر بسهولة.

تتعلق أفضل أجزاء كتاب Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds بالأعمال التجارية وبما نطلق عليه الآن اسم "الفقاعات" الاقتصادية حيث تعمل المضاربة على زيادة الأسعار بشكل يتجاوز جميع الحدود والتوقعات، قبل أن تنهار مرة ثانية. إن تاريخ "ماكاى" مع مخطط مسيسيبى وقانون بحر الجنوب وفترة جنون التيوليب فى هولندا يعد إحدى عمليات التبادل الفكرى التى تم سردها فى صورة مسرحية هزلية. تتعامل أجزاء أخرى من الكتاب مع المشعوذين والدجالين: مثل الأشخاص الذين يخبرونك بالقدر ومن لديهم موهبة التنويم المغناطيسى والذين يقنعوننا بأنهم يمتلكون موهبة التنبؤ بالمستقبل وكشف أسراره، ثم يطلبون منا بعد ذلك دفع الفاتورة. لا يزال هؤلاء الأشخاص موجودين فى عالمنا الحالى، بل إنهم قد حققوا أفضل النجاحات على الإطلاق.

إننا نحيا فى موقف كوميدى عالمى، حيث لا يتعلم أى شخص أى شىء من حلقة إلى أخرى، كما أننا نقع فى نفس الأخطاء مرات ومرات متتالية . بينما نقنع أنفسنا

بأننا سنقوم بالعمل الصحيح هذه المرة وأن هذه المرة ستكون مختلفة عن سابقتها. إن كتاب "ماكاى" بما يحتويه من تصوير للجنون الذى اجتاحنا، طوال الألفية الماضية، يعد أول كتاب يوضح القاعدة التى يعرفها العلماء الآن والتى تقول: عندما تعمل داخل مجموعة، فإنك لا تبدو متميزًا.

إن أى شخص أوروبى أو أمريكى قد فتح إحدى الصحف مؤخرًا، سيتفق مع "ماكاى" فى أن "جميع الأمم العريقة قد أصبحت عبارة عن مغامرين متهورين". عندما نضحك على غباء الأشخاص فى كتاب Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds، فإننا نضحك على أنفسنا.

لقد باع كتاب *The Richest Man in Babylon* للمؤلف "جورج إس. كلاسون" ملايين النسخ منذ نشره عام ١٩٢٦، وأصبح واحدا من أهم كلاسيكيات التحفيز الحديثة. إنه لم يقدم الحلول السريعة المبتكرة بين عشية وضحاها. ولكنه يقدم الطرق التى تقدم بعض الحلول لدفع الديون وخلق الربح وبناء الثروة، تلك الطرق التى لا تزال مستخدمة وقابلة للتطبيق حتى الآن كما كانت منذ ٨٠٠٠ سنة فى مدينة بابل القديمة. ويعرف هؤلاء الأشخاص أمرًا أو أمرين عن الثروة، لقد نشأت مدينة بابل القديمة من الصحراء كمثال بارز لقدرة البشر على تحقيق إنجازات عظيمة بغض النظر عن الظروف المحيطة.

تشبه مدينة بابل القديمة إلى حد ما مدينة دبى الحديثة؛ حيث لم يكن الموقع الجغرافى لهاتين المدينتين جيدا بالنسبة لكونهما مركزين من مراكز الثراء فى العالم، ومع ذلك فقد نجحت براعة شعبهما (والموارد المالية التى لا حصر لها) فى تحويل المستحيل إلى واقع. على الرغم من أن بناء خريطة للعالم فى المحيط من خلال خلق الأرض وتشكيلها بحيث يتمكن الأغنياء من شراء بلدهم (النموذج الذى تقوم عليه دبى حاليا) يعد من الأمور شديدة المبالغة والتباهى، وأقل عملية من الإنجازات التى حققها البابليون قديمًا.

لقد كان البابليون من أمهر التجار والممولين، فعلى قدر علمنا، فإنهم من ابتكروا المال كوسيلة للتبادل أو الصكوك وحجج الملكية، لذا هل يوجد من هو أحسن منهم لنتعلم شيئًا أو شيئين عن الثروة؟ فيما يلى سنتناول أهم النقاط التى أشار إليها "كلاسون" فى كتابه ونضفى عليها بعضًا من التعديلات الحديثة بحيث تنطبق

نصائحه مع الوضع الحالى. إذا كنت تمر بأزمة مالية وتجد نفسك منغمسًا فى الديون أو كنت قلقًا بخصوص مستقبلك لأنك لا تمتلك مدخرات للمستقبل أو إذا أردت وضع نظام جديد لتستعيد بعض السيطرة على ثروتك، إذن فالنصائح والحكم الموجودة فى كتاب *The Richest Man in Babylon* غير مقيدة بوقت ويمكن العمل بها فى أى زمان.

عندما وضع "نابليون هيل" اللمسات الأخيرة على كتابه *Think and Grow Rich* لم يتنبأ أى من رواد التفكير الإيجابى بالتأثير الذى يمتلكه هذا الكتاب. بسبب هذا الكتاب، تعلم شعبه أن يمشى على الجمر الحار ويتحمل المشاق والمتاعب ويواجه الصعوبات فى سبيل تحقيق أهدافه. وبسببه، تعلم شعبه أيضا أن نوعية الحياة لا تتوقف على الحظ والظروف وإنما تتوقف على الأفكار التى يلجئون إليها بشكل منتظم، كما يبحثون الآن عن إجابات بديلة لأكثر الأسئلة تشويشًا فى الحياة.

لقد طلب الخبير فى صناعة الثروة "أندرو كارنيجى" من "نابليون هيل" أن يدرس النجاح ويضع فلسفة يمكنها تحديد السمات الرئيسية لتحقيق الإنجاز. قبل "هيل" التحدى وكرس نفسه وحياته لهذه المهمة. حيث جمع الطرق البديعة التى استخدمها القادة العظماء مثل "هنرى فورد" و"تشارلز إسواب" و" جون روكيفيلر" و"توماس إديسون" و"تيودور روزفلت". لقد نُشر أول إصدار من كتاب *Think and Grow Rich* فى عام ١٩٣٧ وكان بمثابة بزوغ فجر علم بناء ثروة قدرها مليار دولار. إنه لمن المستحيل أن تحدد التأثير الذى سيخلفه هذا الكتاب على مجال التنمية الذاتية فى الوقت الراهن، فقد صار مندوب مبيعات زيوت الثعبان ينتقل بكل سهولة بين المحاضرين الموهوبين عازما على تحقيق بعض الثقة فى نفوس المستمعين.

إن تعلم الطريقة التى يمكنك من خلالها التحكم فى تفكيرك يُعد هو الشىء الوحيد الذى سيُحدث فارقًا مهمًا فى جودة حياتك. وهذه هى الحقيقة البسيطة التى تمثل الجوهر الأساسى لكتاب *Think and Grow Rich* وآلاف الكتب التى تبعته والتى سلكت نفس الطريق. إن المهارة هى التى تميز الشخص الناجح عن أى شخص آخر. سواء كان هذا النجاح فى الأعمال التجارية أو الحب أو الثروة أو الرياضة.

يعمل هذا الكتاب على تجميع الحِكم والأفكار الموجودة داخل عقولِ أربع من أعظم الشخصيات التى قد تصادفها على الإطلاق فى عالم المال والأعمال.

. كتاب نابليون هيل

THINK AND GROW RICH

فكر وحقق الثراء



١ اعثر على هدفك المحدد

يفتتح "هيل" كتابه قائلا، "*فى الواقع؛ تعد الأفكار أشياء حقيقية، بل إنها أشياء قوية، خاصةً عند مزجها بثبات الهدف والمثابرة والرغبة التواقة لتحويلها إلى ثروات أو أى أشياء مادية أخرى*"، ووفقا لما يراه "هيل"، لا يمكن إنجاز أى شىء عالى القيمة بدون وجود هدف محدد.

عندما صرح الرئيس الأمريكى "كينيدى" للعالم أجمع؛ فى الخامس والعشرين من مايو ١٩٦١، بأن الولايات المتحدة ستغزو الفضاء قبل نهاية ذلك العقد، لم يستطع أحد أن ينكر أن هذا التصريح يشير إلى هدف محدد. لقد كان رجل الفضاء السوفيتى "يورى جاجارين" هو أول إنسان يذهب إلى الفضاء ولم يكن هناك أى شىء يشير إلى أن الولايات المتحدة يمكنها هزيمة الاتحاد السوفيتى فيما يُعرف بسباق الفضاء. ومع ذلك، فقد اقتنع "كينيدى" وشعر أن تحقيق أحد الأهداف السامية سيجلب الشعور بالفخر إلى الشعب الأمريكى.

فكرة جوهرية ...

بخلاف أن تمتلك هدفًا منفردًا، لابد أن يكون لديك غرض منطقى ومفيد وأن تُكرس نفسك كليًا لتحقيقه.

– "جيمس ألين" كاتب

وفى العشرين من يوليو عام ١٩٦٩، تحول هدف "كينيدى" المحدد إلى واقع عندما هبط "نيل أرمسترونج" قائد سفينة الفضاء أبوللو١١ على سطح القمر.

لقد كان لدى "غاندى" غرض محدد أيضا ـ ألا وهو أن يخرج الاستعمار البريطانى من الهند بدون أى عنف، ويشير "هيل" فى كتابه *Think and Grow Rich* إلى "غاندى" *كما لو كان" أقوى رجل عاش على سطح الأرض*". على الرغم من تجاوزه السبعين من العمر، إلا أنه كان هناك البعض القليل ممن ينافسونه على اللقب. لقد استطاع "غاندى" حث مائتى مليون شخص ليتجمعوا على مبدأ واحد قائم على المقاومة بدون عنف. على الرغم من أنه قد تم القبض عليه عدة مرات، إلا أن

التمرد المدنى الذى قاده قد أدى إلى استقلال الهند فى ١٩٤٧.

إنه لمن الضرورى أن تعرف الشىء الذى تهدف إلى تحقيقه. وفى إحدى الدراسات الشهيرة التى أجريت على طلاب جامعة ييل، اكتشف الباحثون أن ٣٪ من الطلاب الذين استهدفتهم الدراسة هم فقط من دونوا أهدافهم مع الخطط اللازمة لتحقيقها، وبعد مرور عشرين عاما، قابل الباحثون الخريجين الذين لا يزالون على قيد الحياة واكتشفوا أن الطلاب الذين كانوا يمثلون نسبة ٣٪ هم من يمتلكون الآن موقفا ماليا أقوى من الـ ٩٧٪ الآخرين.

يعود أحد أسباب أهمية هذا الأمر إلى الطبيعة البيولوجية للإنسان، حيث يوجد جزء فى المخ يُسمى نظام التنشيط الشبكى، وهو الجزء المسئول عن عدد كبير من الوظائف منها عملية تنقية المعلومات: فإنك لو أدركت كل المعلومات التى تتلقاها حواسك الخمس خلال الأربع والعشرين ساعة طوال أيام الأسبوع السبعة، فقد يصيبك هذا بالجنون! لتجنب حدوث هذا، فإن نظام التنشيط الشبكى يقيد ويحدد المعلومات التى تدركها من خلال حذف الأمور التى لا تتعلق بك اعتمادا على أفكارك ومعتقداتك وغير ذلك. هل مررت من قبل بتجربة اتخاذ قرار لشراء شىء ما، لنقل سيارة على سبيل المثال، وأصبحت فجأة تراها فى كل مكان وكأنك لم تدرك وجود السيارات من قبل؟ هذه هى الحالة التى يعمل فيها نظام التنشيط الشبكى. لقد كانت السيارات موجودة دائما - لكنها لم تكن مهمة لك قبل ذلك لأنك لم تقرر أن تشترى واحدة، لذلك فقد أزالها نظام التنشيط الشبكى من عقلك ولم تلاحظها أبدا.

أن يكون لديك هدف محدد ومن ثم تُنشط نظام التنشيط الشبكى لديك لكى تبدأ فى رؤية الفرص، فسيساعدك هذا على تحقيق ذلك الهدف.

إليك هذه الفكرة...

على الرغم من أن الأمر قد يبدو بسيطا، فإن الحقيقة لا تزال تشير إلى أن معظم الناس ليس لديهم أى فكرة عن أهدافهم المحددة. لتحصل على المساعدة فى تحديد هدفك، فكر فى ذلك السؤال: "إذا لم يكن المال والوقت يمثلان مشكلة، فماذا سأفعل فى حياتى هذه؟" ضع على الأقل قائمة بخمسة أشياء، ولا تقم بكتابة الأشياء التى لن تقوم بها مثل: "أود أن أستقيل من وظيفتى".

٢ الفرص يمكنها التسلل من الأبواب الخلفية

يتحدث "هيل" عن الطبيعة الخادعة للفرصة قائلا: إنها غالبا ما تظهر في شكل مختلف وتُشكل توجهًا مختلفًا تمامًا عما كان متوقعًا. ويحذر "هيل" من أن هذا "يعد *إحدى خدع الفرصة، حيث إن لها سمة ماكرة تتمثل في التسلل عبر الأبواب الخلفية*".

عندما اشترك "آل جور" في الانتخابات الرئاسية عام ٢٠٠٠، نصحه مستشاروه السياسيون بعدم مناقشة اهتمامه الأول، والذي يتمثل في التغييرات المناخية، في ذلك الوقت الذي اُعتبر فيه هذا الأمر من القضايا الهامشية. منذ دراسته في الجامعة، التزم "آل جور" بتكريس جهوده لحماية البيئة، لذلك، فإنه من المحتمل أن "آل جور" شعر بأن الوصول إلى البيت الأبيض سيكون أفضل الطرق للتأثير على تلك التغييرات. فقد تكون رغبته في تقلد الحكم ما هي إلا وسيلة لتحقيق هدف ما ولكنها ليست الهدف بعينه. على الرغم من أنه قد خسر الانتخابات بحكم صورى من المحكمة فليس هناك شك من أن الفرصة قد تسللت من الباب الخلفي إلى ذلك السياسي الذي اعترف بامتلاكه سمة محددة. كنتيجة لعمله السابق في السياسة وفيلمه الوثائقي المثير للجدل *An Inconvenient Truth*، قد يحقق "آل جور" المزيد نحو تحقيق هدفه المحدد أكثر مما كان سيقوم به لو تقلد منصب الرئيس. على الأقل ليس بالطريقة التي وضعها في مخيلته من البداية.

> فكرة جوهرية ..
>
> ***عندما ينغلق الباب أمام إحدى الفرص، ينفتح باب آخر، لكننا عادة ما نتوق بشدة إلى الباب المغلق للدرجة أننا لا نرى الباب المفتوح أمامنا.***
>
> – "هيلين كيلر"، أديبة وناشطة أمريكية

على الرغم من عدم الاعتراف بهذا المنتج من قِبل شركة جور، إلا أن المادة المقاومة للخدش والاتساخ التي أنتجتها شركة ثرى إم والتي تحمل العلامة التجارية Scotchguard™، تعد نتاجا لإحدى المصادفات المفاجئة؛ ففي إحدى المحاولات لعمل مطاط اصطناعي لأنابيب مد الوقود للطائرات، أراقت "باتسي شيرمان"

. واحدة من العلماء بشركة ثرى إم . قطرات من المركب الأولى الذى أعدته على الحذاء الجلدى لمساعدها. ومع مرور الوقت لاحظا أن الجزء الذى سقطت عليه المادة هو الجزء الوحيد من الحذاء الذى لم يتسخ. ونتيجة لهذه الحادثة تم اكتشاف المادة المقاومة للخدش والاتساخ Scotchguard™ والتى عملت بنجاح على حماية البلاستيك المقوى منذ ذلك الحين.

وماذا عن المهندس السويسرى "جورج دى ميسترال"؟ فى عام ١٩٤٨، بينما يسير "جورج دى ميسترال" مع كلبه فى الغابة، لاحظ وجود بعض الأشواك الضئيلة العالقة بملابسه، ومنذ ذلك الحين أصبح "جورج دى ميسترال" مفتونًا بالملحقات الضئيلة الموجودة على النباتات. وحيث إن "جورج دى ميسترال" كان مخترعا، فإن تعلق تلك الأشواك الضئيلة بملابسه لم يسبب له الإزعاج الذى قد يسببه للآخرين، لكنه بدلا من ذلك عاد مسرعا إلى منزله وفحص تلك الأشواك تحت الميكروسكوب. وما رآه تحت الميكروسكوب كان بمثابة المخطط الطبيعى للأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو؛ حيث إن الأشواك كانت تحتوى على خطافات صغيرة تلتصق بالعقد الموجودة على أنسجة بنطاله فتثبُت فى موقعها. ومن ثم يمكن للمستخدم خلعها وإعادة ربطها متى يشاء. على الرغم من أن فكرته هذه تعد ضربا من السخرية إلا أنه قد أصر عليها حتى استطاع تسجيل براءة اختراع التصميم باسمه فى عام ١٩٥٥ . واليوم أصبحت صناعة الأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو واحدة من الصناعات التى تدر ملايين الجنيهات.

على الرغم من أن امتلاك هدف محدد يعد من الأمور الضرورية فى عملية تكوين الثروة، إلا أن "هيل" يحذرك من أن تصبح مقيدًا أكثر من اللازم بالطريقة التى تحقق بها ذلك الهدف. إذا كنت صارما ومتزمتا بخصوص خططك، فقد تفوتك الفرص التى قد تأتى متخفية فى صورة محنة أو هزيمة مؤقتة.



إليك هذه الفكرة ...

بمجرد أن تحدد الشىء الذى تود تحقيقه وتضع الخطة اللازمة لتنفيذه، فلتكن منتبها للفرص التى قد تكون مختفية خلف بعض العوائق أو التى يبدو أنها قد تأخذك إلى اتجاه مختلف. عندما تواجهك هزيمة أو محنة ما، فكر فى خمس مميزات أتيحت بسبب الظروف المتغيرة، فكر بجدية!



٣ للأفكار قوتها

يقترح "هيل" أن أى شخص يتبع طريقته لتحقيق النجاح سيدرك أن المنفعة التى سيكتسبها لن تتمثل فى النقود، لكن ستتمثل فى " *المعرفة المحددة بأن الحافز غير المادى للفكرة يمكن تحويله إلى النظير المادى من خلال تطبيق المبادئ المعروفة* ".

إن الفيزياء الكلاسيكية التى وضعها "نيوتن"، تعتمد على ملاحظة العالم من حولنا. لقد قدمت عملا عظيما فيما يخص قياس وتوقع سلوك الأشياء التى ندركها من خلال الحواس، مثل سقوط التفاح من الشجر ودوران الكواكب حول الشمس. بعد أن تمت دراسة حركة الأشياء الكبيرة بنهاية القرن التاسع عشر، بدأ علماء الفيزياء فى تحويل انتباههم إلى الأشياء الصغيرة جدا، وما اكتشفوه هو أن فيزياء "نيوتن" لا تعمل مع الأشياء الدقيقة (دون الذرَّة). لقد اتضح أن هناك مجموعتين من القوانين التى تحكم الكون من حولنا.

> **فكرة جوهرية ...**
>
> ***تتمثل هويتنا فيما نفكر فيه. فكل شخصيتنا تنبع من أفكارنا، ومن خلال أفكارنا نصنع عالمنا.***
>
> **- فيلسوف صينى.**

بالنسبة لمستويات ما دون الذرَّة. عندما تتفتت المادة إلى أصغر أجزائها. اكتشف العلماء أن نفس الجُزىء قد يتواجد فى مكانين مختلفين فى نفس الوقت. يمكن أن يظهر الجُزىء فى صورة جُزىء منفرد أو فى صورة موجة من الجزيئات اعتمادا عما يبحث عنه العالم، الأمر الذى يُعيد إلى ذاكرتنا أضعف مقتضيات الكم: إن عمل الملاحظة الدقيق يثير انتباهنا إلى الشىء الذى نلاحظه، ولإنهاء الحديث بطريقة جيدة، إذا حدث أمر ما للجُزىء (أ)، سيستجيب الجُزىء (ب) فوريًا إلى هذا الأمر - حتى لو كانت هناك مسافة كبيرة تفصل بينهما.

لقد ضايق هذا الأمر "أينشتاين" بالفعل؛ لأنه يفترض أن التواصل بين الجزيئات يتم بسرعة تزيد على سرعة الضوء، ووفقا لنظريته النسبية يعد هذا أمرًا مستحيلًا. يقترح "دافيد بوهام". الذي يعد واحدًا من أشهر علماء فيزياء الكم والذي يلقى الدعم من "أينشتاين" - أحد التفسيرات الجذرية التي لاقت قبول العديد من المؤيدين...

إن الجزيئات ليست "متصلة" بهذا المعنى المقصود من الكلمة، بل بمعنى آخر أكثر تعمقا يمكن القول بأن الجزيئات مترابطة - وأن كل الأشياء مترابطة مع بعضها البعض، فالمعلومات الموجودة في أحد الجزيئات موجودة في كل الجزيئات الأخرى وهكذا يصبح الكون في الحقيقة بمثابة صورة ثلاثية الأبعاد. مثل الهولوديك (حجرة التصوير الهولوغرافي في سفن الفضاء) في مسلسل الخيال العلمي الأمريكي *Star Trek: The Next Generation*، عندما كان أمام الكابتن "بيكارد" الخيار إما أن يسير على الشاطئ أو أن يركب طائرة مروحية، وكذلك نحن؛ فإننا نختار التجربة اعتمادا على الأفكار التي تهيمن على عقولنا.

لكن ما نتحدث عنه الآن ليس من الخيال العلمي. لقد قرر الفيلسوف والخبير في علم النظريات د. "مايكل ليدويث" أن الآراء العلمية الحديثة - مثل نظرية إم أو نظرية الأوتار، والتي تحاول الوصول إلى التفاصيل المهمة الحقيقية - تشير إلى أن "الحقيقة ليست صلبة، وأنها عبارة عن فضاء فارغ تماما ومهما كانت صلابتها فإنها تبدو مثل صورة ثلاثية الأبعاد بدلا من أن تكون حقيقة صلبة. إنها حقيقة براقة تبدو سريعة التأثر بقوة الفكر".

تسمح لنا فيزياء الكم بالنظر للمرة الأولى إلى أن دوافعنا غير الملموسة نحو التفكير ستتحول بطريقة ما إلى نظيرها المادي.

إليك هذه الفكرة...

سجل الآن أحد المواقف الحالية التي قد شهدت تطورا جيدا وأحد المواقف التي لم تتطور بعد. تعامل مع كل موقف في دوره وقيم حالة عقلك قبل وقوع الموقف. كيف كانت توقعاتك لهذا الموقف؟ كن صادقا! هل كنت واثقا أم هل توقعت أسوأ من ذلك؟ احرص على مراجعة النتائج باستخدام تلك الطريقة، فمن المرجح أنك ستبدأ في رؤية الترابط بين ما تتوقعه وما تجربه.

٤ ماذا تقول مفرداتك عنك؟

يقول "هيل": *"تتمثل إحدى نقاط الضعف في الجنس البشرى في مدى معرفة الإنسان لمعنى كلمة مستحيل.* إذا كانت أفكارنا تتمتع بقدر كبير من القوة، والكلمات هى الوسيلة التى نستخدمها للتعبير عن تلك الأفكار أو توضيحها، فسينتج عن هذا أن المفردات التى نستخدمها لها تأثير كبير على واقعنا الذى نحيا فيه.

يقول "بيتر أستينوف": "إذا أراد العالم أن يوسع من نفسه، فإن آخر الأصوات التى سيتم سماعها سيكون صوت ذلك الخبير الذى يقول: "لا يمكن القيام بذلك!"". لقد كان استعداد الإنسان لقبول أن الأمر مستحيل ورغبته الواضحة للاستسلام عند أول عقبة تقابله، من الأمور التى أثار "هيل" الجدال حولها؛ لكن إشارته إلى مفرداتنا تثير أيضا بعض الاكتشافات المهمة الأخرى.

فكرة جوهرية ...
تشكل الكلمات الخيوط التى نغزل بها خبرتنا.
– "ألدوس هيكسلى"، كاتب بريطانى

تحتوى النسخة المنقحة من قاموس أكسفورد على ٦١٥٠٠٠ كلمة، كما تُضيف الكلمات والمصطلحات الفنية والطبية ملايين من الكلمات الأخرى. على الرغم من وجود ٢٠٠٠٠٠ كلمة شائعة الاستخدام فى اللغة الإنجليزية، فإنه قد تم تقدير متوسط المفردات التى يمتلكها كل شخص فوجدوه يتراوح بين ٢٠٠٠ و١٠٠٠٠ كلمة؛ ولكن إن كانت الكلمات هى الأدوات الرئيسية التى نستخدمها لوصف خبرتنا والتلفظ بأفكارنا ورغباتنا، فإن المفردات المحدودة سيكون لها تأثير كبير على قدرتنا على تجسيد رغباتنا.

بدون وجود كلمات لتصف مفهوم شىء ما، لا يمكن أن يُوجد هذا الشىء. لا توجد فى بعض اللغات الأمريكية الرئيسية كلمة تصف معنى "الكذب". إن هذا المفهوم

غير معروف تماما للأشخاص الذين يتحدثون بتلك اللغة، ولذلك فإن هذا المفهوم لا يُعد جزءًا من تفكيرهم ولا من سلوكهم، ونتيجة لذلك، فإن الكذب ليس موجودا فى ثقافتهم. لا تحتوى اللغة التى تتحدث بها قبيلة تاسادای فى الفلبين على كلمات تصف "الكره" أو "البغض" أو "الحرب". بدون وجود الكلمات التى تصف شيئا ما يبدو أن هذه الأشياء ليست موجودة. الأمر الذى يتطلب طرح السؤال التالى: "ما الكلمات التى اعتدت استخدامها والتى تؤثر على خبرتك فى العالم؟" إذا كان استخدامك للغة محدودًا، إذن فخبرتك فى الحياة ستكون مقيدة باللغة التى تستخدمها لوصفها.

إن الكلمات تتمتع بقوى خفية، فعلى سبيل المثال: تم إثبات أن كلمة "عنكبوت" سوف تؤدى إلى نفس ردة الفعل البيولوجية من الشخص المصاب برهاب العناكب كما لو رأى عنكبوتًا حقيقيًا. تمتلك الكلمات التى تستخدمها لوصف نفسك ومشاعرك تأثيرًا مباشرًا على طبيعتك الفسيولوجية. على سبيل المثال، إذا كنت تخبر نفسك باستمرار بأنك تشعر بالإجهاد، فلا يجب أن تكون مندهشًا عندما تجد نفسك مجهدًا دائمًا.

اكتشف الكاتب الأمريكى "نورمان كاسينس" مرارا أنه إذا تم تشخيص حالة المريض بإصابته بمرض خطير جدا مثل السرطان أو أمراض القلب، فإن هذا التشخيص سيؤدى إلى شعوره بعدم الحيلة مما يدمر فاعلية جهاز المناعة فى الجسم. وعلى النقيض، فإذا كان التشخيص يشير إلى أن المريض مصاب بمرض خفيف كالاكتئاب، سيؤدى ذلك إلى تدعيم جهاز المناعة وتتزايد فرصه فى الشفاء من المرض. غير من اللغة التى تستخدمها وستغير من خبرتك فى الحياة.

إليك هذه الفكرة...

زد من ثروتك اللغوية ومن المفردات التى تستخدمها، خاصة فى المجال الذى يتعلق بهدفك المحدد. فلتقم بذلك إما من خلال الاشتراك مع الصحف المتعلقة بالصناعة لتحسين معرفتك بذلك الموضوع، أو ببساطة من خلال شراء قاموس جيد والبحث العشوائى عن كلمة جديدة كل يوم. ستتمثل مهمتك بعد ذلك فى استخدام تلك الكلمة الجديدة فى محادثة خلال اليوم، وعندما تصادفك كلمة لا تعرف معناها فى الصحيفة أو التليفزيون، اذهب وابحث عن معناها.

٥ كن متفتحًا

وفقا لما كتبه "هيل"، *"هناك نقطة ضعف أخرى موجودة فى العديد من الناس، والتى تتمثل فى عادة تقييم كل شىء وكل شخص وفقا لانطباعاتهم ومعتقداتهم"*. بمعنى آخر، يفترض معظم الناس أن نظرتهم للعالم هى النظرة الوحيدة ويقومون بالحكم على الأمور من خلال هذا الإدراك الخاطئ.

فكرة جوهرية ...

نحن لا نرى الأشياء كما هى، لكننا نراها وفقا لرؤيتنا الخاصة.

- قول مأثور

قال "ألفريد كوزبيسكى" . الفيلسوف والعالم المشهور بتطوير علم المعانى العام: "الخريطة لا تُعبر عن الموقع الذى تصفه". يعنى هذا أن تمثيلك للحدث أو الموقف لا يتوافق تماما وبدقة مع ما حدث بالفعل. إن وصفك للحدث لا يمثل سوى تفسير واحد محتمل، يقوم على ما تم استخلاصه من حواسك، ويمتلك كل شخص نظام تنقية مختلفًا، يتكون ذلك النظام من جزأين أحدهما يكون طبيعيا والآخر يكون مكتسبا، وبمرور الوقت، يمكننا استنباط ذلك النظام مما ستمر به فى حياتك من خبرات وقيود وتوقعات ثقافية وقيم ومعتقدات ومواقف كما أنه يؤثر على الطريقة التى تنظر بها إلى العالم.

فقط اسأل أى ضابط شرطة موجود فى مسرح جريمة عن تفاصيل الحادث. إذا طلبت من شخصين أن يصفا لك ماذا حدث، فإن الاختلاف بين الروايتين قد يكون مذهلا. على سبيل المثال، قد تلاحظ إحدى شاهدات العيان أن المشتبه به كان يرتدى قميصًا معينًا؛ لأن الشعار الموجود على القميص يذكرها بأحد الكتب التى قرأتها فى الكلية. قد لا يلاحظ شاهد آخر القميص لأنه لا يمثل أى دلالة بالنسبة له. سيلاحظ كل من الشاهدين أشياء مختلفة اعتمادا على خبرائهما السابقة وعلى نظام تنقية المعلومات الخاص بكل منهما. لا يعنى هذا أنه لابد أن

يكون أحدهما كاذبا والآخر صادقا . بل قد يروى كلاهما ما حدث وفقا لرؤيته. حيث لا يوجد إنسان دقيق بنسبة ١٠٠٪ فى كل الأمور التى يمر بها!

لقد أقر الطبيب النفسى السويسرى "كارل يونج" بنفس الشىء ولكن مع قليل من الاختلاف، حيث قال: "كل مفهوم ما هو إلا إسقاط". بمعنى آخر، كل ما ندرك أنه حقيقى بالنسبة للعالم من حولنا ما هو إلا انعكاس فعلى لاعتقاداتنا بخصوص العالم. إذا كان هناك شخص غاضب وعنيف لدرجة ما، سينعكس غضبه هذا على تجاربه فى الحياة وسيجد الأشخاص والمواقف التى تؤيد ذلك المنظور أو أنه بكل بساطة سيفسر الحياة من خلال تلك الأنظمة المستخدمة للتنقية، وفى الحالتين فإن تجاربهم فى الحياة سيسيطر عليها الغضب والعنف. يعزز "هيل" هذه الرؤية من خلال إشارته إلى فيلسوف مجهول والذى يقول: " *لقد اندهشت كثيرا عندما اكتشفت أن معظم الصفات القبيحة التى أراها فى الآخرين ما هى إلا مجرد انعكاس لطبيعتى الخاصة*".

يحذر "هيل" من هؤلاء الأشخاص الذين "*يعرفون جميع القوانين التى لا تصلح للعمل وجميع الأشياء التى لا يمكن القيام بها*". ومع ذلك، سواء كان الشىء يمكن أو لا يمكن القيام به فإنه يخلف تأثيرًا فى عقل الشخص، إذا دل موقفهم على الهزيمة، ومن ثم ستنعكس الهزيمة على واقعهم ولن يحققوا شيئا سوى الهزيمة.

إليك هذه الفكرة...

فكر فى الموقف الذى يزعجك حاليا. هل ما يزعجك هو انعكاس لسلوكك الخاص؟ إذا وجه شخص اللوم إليك، قد يكون هذا لأنك غالبا ما توجه اللوم إلى الآخرين. وقد يتمثل الاحتمال الثانى فى أنك قد تدخلت فى الموقف بشكل خاطئ، اعتمادا على مفاهيمك وليس على الحقيقة. ضع على الأقل ثلاثة تفسيرات بديلة، إذا أمكنك ذلك، تحدث إلى الشخص المشترك فى هذا الموقف ووضح له أى سوء فهم.

٦ التزم بالأمر أو توقف عن المحاولة

وفقا لما قاله "هيل"، فإن الرغبة هى الخطوة الأولى نحو بناء الثروة. وفى هذا يقول: "*كل شخص يتعهد بالقيام بمهمة ما لابد أن تكون لديه الإرادة ليقطع على نفسه جميع الطرق المؤدية للانسحاب من المهمة. فقط من خلال القيام بهذا يمكن للشخص أن يتأكد من الحفاظ على الحالة العقلية المعروفة بالرغبة التواقة للفوز، تلك الرغبة اللازمة لتحقيق النجاح*".

فكرة جوهرية ...
لا يمكن تحقيق أى شىء ذى قيمة أو قدر عالٍ من خلال عقل غير مكتمل أو قلب ضعيف أو محاولة واهية.
– "إسحاق بارو"، باحث

يتكرر هذا الرأى على مر العصور والأجيال، فقد ظهر، على سبيل المثال، فى كتاب فن الحرب للكاتب "صن تزو" والذى تمت كتابته منذ أكثر من ألفين وخمسمائة عام مضت. كان "صن تزو" أحد العباقرة العسكريين الصينيين والذى قال: "يتصرف قائد الجيش مثل شخص تسلق مكانًا مرتفعًا حتى وصل إلى القمة ثم ألقى بالسلم بعيدًا عنه".

هذا ويعرف أغنى رجلين فى العالم، وهما صديقان لى منذ أمد بعيد، "وارن بافيت" و"بيل جيتس" كل شىء عن إغلاق المخارج المؤدية إلى التراجع ووضع كل شىء فى مساره الصحيح لتحقيق النجاح.

يُعد "وارن بافيت" أنجح المستثمرين على مر العصور. وهو مشهور بلقب "حكيم أوماها"، وهو أيضًا يمتلك الأغلبية العظمى من أسهم شركة بيرك شاير هاثاواى ويحتل منصب المدير التنفيذى للشركة. يشعر معظم سماسرة البورصة أنهم فى أمان بمعرفتهم أنه إذا وقع خطأ ما، فإنهم لن يخسروا شيئا على المستوى الشخصى، لكن لأن "بافيت" يمتلك معظم الأسهم، فإنه يضع كل أسهمه فى نفس المجال الذى يختاره مستثمروه، ومن ثم يقطع على نفسه أى وسيلة للتراجع، ولذلك إذا وقع أى خطأ فى عملية الاستثمار فإنه سيعانى أيضا من الخسارة كما يعانى

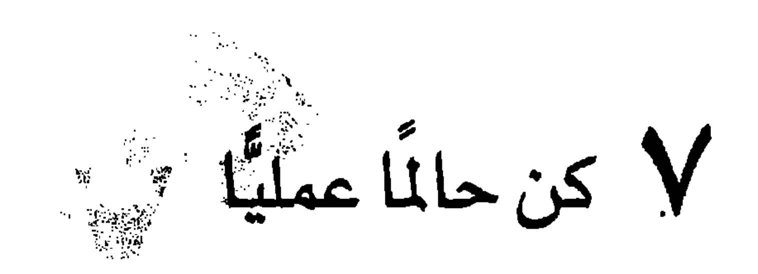
باقى المستثمرين، وكرجل هادئ الطباع ذى ذوق رفيع، يولى "بافيت" الآن اهتماما أكثر للتخلص من ثروته الهائلة. ففى يونيو من عام ٢٠٠٦ تعهد بدفع ٣٠ مليار دولار إلى مؤسسة بيل ومليندا جيتس.

فى ديسمبر من عام ١٩٧٤، كان "بول آلان" فى طريقه لمقابلة صديقه فى المدرسة الثانوية "بيل جيتس" فى مقره التابع لجامعة هارفارد. وفى طريقه اشترى نسخة من مجلة بوبيولار إليكترونيكس. حيث يعرض الغلاف صورة للكمبيوتر الدقيق ألتير ٨٠٨٠ تحت عنوان: أول جهاز كمبيوتر دقيق لمنافسة النماذج التجارية. ومع اقتناعه بأن سوق الكمبيوتر كان على وشك الانفجار وأنه ستكون هناك حاجة عارمة إلى البرمجيات، اتصل "جيتس" بمسئولى شركة (إم. آى. تى.إس) - مصممة جهاز الكمبيوتر ألتير، وأطلع الشركة بأنه قد طور لغة بيسيك للبرمجة والتى يمكن استخدامها مع أجهزة ألتير. فأرادت الشركة أن ترى هذه اللغة الحديثة.

لم يقم أى من "جيتس" أو "آلان" حتى ذلك الوقت بكتابة أى خط من خطوط شفرة هذه اللغة الحديثة. ولم يكن لديهم جهاز من أجهزة ألتير أو لوحة تشغيل الجهاز. لكنهما تمتعا بحماس جارف كما كانا على استعداد لقطع جميع طرق الرجعة للقيام بالأمر. وبعد مرور ثمانية أسابيع سافر "آلان" إلى شركة (إم. آى. تى.إس) ليوضح طريقة عمل البرنامج الجديد، على الرغم من عدم اختباره على جهاز ألتير قبل ذلك، ولقد جرى العرض بصورة جيدة وأعدت شركة (إم. آى. تى.إس) صفقة مع "جيتس" و"آلان" لشراء حقوق لغة البيسيك الجديدة. وخلال هذا العام، تخرج "جيتس" فى جامعة هارفارد، وأسس بالاشتراك مع "آلان" شركة ميكروسوفت، وبقية القصة معروفة للجميع.

إليك هذه الفكرة...

دون ثلاثة أعمال قمت بها مؤخرًا والتى تتعلق بهدفك الحالى. عن طريق الفحص الدقيق لهذه الأعمال، هل يُعدك أى منها للهزيمة؟ قلل من قوة أهدافك لتقلل من احتمالية وقوع الفشل الذى يضمن الهزيمة. لابد أن تلتزم بهدفك المحدد وتلتزم بخطتك الحالية وتغلق جميع مخارج الانسحاب.



٧ كن حالمًا عمليًّا

يقول "هيل" : "إن الحالم العملى كان وسيظل دائما أحد أنماط صناعة الحضارة". وهو يؤكد على أن: "*التحمل وتفتح العقل من الضروريات العملية بالنسبة للحالم هذه الأيام. إن الذين يخافون من الأفكار الجديدة محكوم عليهم بالفشل قبل أن يبدأوا*".

فكرة جوهرية ...
حيثما يوجد عقل متفتح، دائما ما يوجد مستكشف.
- "دوروثيا براندى"، كاتبة

لقد كان "والت ديزنى" بدون شك أحد أنماط صناعة الحضارة. وُلد "ديزنى" فى شيكاغو وتربى وترعرع فى إحدى مزارع ولاية ميزورى قبل أن يعود مرة ثانية إلى شيكاغو لدراسة الفن. لم يكن "ديزنى" يتمتع بكثير من الحظ، حتى قام بتصميم شخصية الفأر "ميكى ماوس".

لقد عانى "والت ديزنى" من الإفلاس عقب بعض الأعمال التجارية الفاشلة التى حاول القيام بها فى مدينة كنساس. مثل ملايين الأشخاص، انتقل "ديزنى" إلى لوس أنجلوس للبحث عن وظيفة فى مهنة صناعة السينما. لم يفلح الأمر، لكنه احتفظ بحلمه وبدلًا من أن يعود إلى كنساس، استأجر إحدى كاميرات الفيديو وجمع بعض الرسوم المتحركة وبدأ العمل فى شركة "ديزنى" فى مرآب منزل عمه بالاشتراك مع أخيه "روى".

لقد أدى حلمه إلى خلق صناعة جديدة، كما أنه أثر فى ملايين الأطفال (والبالغين)، كما أدى خياله إلى خلق احتمالات جديدة فى عالم الرسوم المتحركة، حتى إنه قد اندهش بنفسه من الطريقة التى سارت بها الأمور منذ أيام عمله فى المرآب.

فى العصر الحالى، يوجد هؤلاء الأشخاص الذين يخشون من العمل الذى قد تقوم به جوجل، خذ آلية البحث عن الكتب الخاصة بموقع جوجل كمثال: حيث تُعَد

الفكرة خارقة للعادة ـ أن تجد على الإنترنت كل كتاب مقروء على مستوى العالم. يا له من مصدر لا يمكن تصوره، إذا تمت إدارته جيدا! يلقى هذا المصدر اهتمامات عديدة، خاصة من الكُتاب والناشرين. لكن بدلا من التركيز على الطريقة التى قد تعوق عمل هذا المصدر أو التى لا يجب العمل بها، قد يجب علينا التركيز لإيجاد حل عادل لكل الأطراف وإعطاء المزيد من الناس مداخل للحصول على المزيد من المعرفة.

يتحدث "هيل" عن الطريقة التى استخدمها أصدقاء "ماركونى" ـ مخترع الراديو ـ للإمساك به وإيداعه بأحد مستشفيات الأمراض العقلية. لقد كانت عقولهم منغلقة تماما لدرجة أنهم لم يتقبلوا احتمال أنه يمكن نقل الرسائل فى الهواء بدون أية أسلاك مما أدى إلى أنهم قد افترضوا بكل سهولة أن صديقهم قد أصيب بالجنون.

فى عام ١٨٩٩، قال "تشارلز اتش. دويل"، مندوب مكتب تسجيل براءة الاختراع فى الولايات المتحدة: "كل شىء يمكن ابتكاره، قد تم ابتكاره من قبل". فى عام ١٩٤٣ قال "توم وارسون"، رئيس مجلس إدارة شركة آى بى إم: "أعتقد أن متطلبات سوق الكمبيوتر العالمى لا تزيد على خمسة أجهزة على أحسن تقدير". وهى عبارة تبدو الآن فى منتهى السخف - خاصة أن هناك بعض المنازل التى قد تحتوى على ذلك العدد! حتى العباقرة قد يخطئون فى الفهم أحيانًا، فمثلاً لم يكن "ألبرت أينشتاين" شخصًا أخرق فكريًا، بل كانت لديه كعالم قدرة خرافية على الأحلام، لكنه هو نفسه الذى قال فى عام ١٩٣٢: "لا يوجد أى دليل ولو كان بسيطًا على أنه يمكن الحصول على الطاقة الذرية. مما قد يعنى أنه لا بد من تفتيت الذرة بطريقة ما".

لا تنمو الأفكار الجديدة داخل العقول المغلقة...



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تبحث عن أفكار جديدة فى العمل أو إذا كنت ترغب فى العثور على أفكار لمنتجات جديدة أو كنت تبحث عن أسواق جديدة لمنتج موجود بالفعل، خذ ورقة بيضاء وسجل فيها واحدًا وعشرين احتمالا. لا تتوقف حتى تدون جميع الاحتمالات. من خلال كتابة العديد من تلك الاحتمالات، فإنك تجبر نفسك على النظر إلى الأفكار المجنونة أيضا، وستؤدى هذه العملية إلى فتح أبواب التفكير والتى من الممكن أن تقودك إلى اتجاهات مربحة وغير متوقعة.

٨ الإيمان لا يرتبط بالدين فقط

الخطوة الثانية هي الإيمان. يقول "هيل": *"عندما يمتزج الإيمان مع ذبذبات الفكرة، يتلقى العقل الباطن هذه الذبذبات فورا ويحولها إلى العوامل الروحانية المقابلة لها ثم يحولها إلى ذكاء غير محدود، كما هو الحال بالنسبة للمصلى".*

فكرة جوهرية ...

إن الإيمان هو أن نؤمن بما لا نراه، وجائزة هذا الإيمان هى أن نرى ما نؤمن به.

– "أوجاستين"، رجل دين

بينما بدأ الفهم العلمى فى تفسير بعض عجائب الطبيعة، برزت فكرة الفصل بين العلم والدين. فكلاهما يؤمن ببعض من أنواع الذكاء الكونى . لكنهما لا يتفقان معا فى الشيء الذى ننشده. وقد انتهى ذلك الفصل (بين العلم والدين) ، عندما أجبر "رينيه ديكارت". الفيلسوف الفرنسى ومؤسس الطب الحديث فى القرن السابع عشر. على إجراء صفقة تبادلية مع أكبر رجال الدين فى ذلك الوقت، حيث وافق "ديكارت" على عدم الخوض فى مسائل الروح والعقل والعواطف فى مقابل أن يمده رجل الدين ببعض الجثث لكى يشرحها ويجرى عليها اختباراته.

يقر "نابليون هيل" بكل وضوح أن الإيمان والعاطفة هما ما يظهران ويحركان هذه القوة الخفية. إن الإيمان هو الشيء الذى يساعد العلاج البديل على العمل و هو ما يرشد الناس فى المواقف الصعبة وهو أمر ضرورى لتحويل الفكرة إلى واقع مادى. لكن الإيمان ليس حكرًا على الملتزمين دينيًا. إن الإيمان ببساطة ما هو إلا إحساس بالثقة يمتلك تأثيرًا عميقًا وذكاءً غير محدود. لذا فإن الأفكار التى تجول بخاطرك وأنت تنتظر الحافلة لن يتم تحويلها بمعجزة إلى واقع مادى. لكن الأفكار التى توقظك فى الليل والتى ترتبط بإحساسك، هى تلك الأفكار التى يمكن تحقيقها.

قد يكون ذلك هو السبب الذى يجعل المصلى قويًا وفعالًا فى التأثير على الآخرين. إن المصلى ليس مجرد رفيق للقوم (المصلين)، لكنه عادة ما يكون متسلحا بقوة وجدانية شديدة، فى الأيام الحالية لا يصلى بعض الناس عندما تسير الأمور بشكل جيد، ولكنهم يصلون عندما تنتشر المصائب أو عندما يواجهون مشكلة أو مرضًا أو فزعًا - ويعمل الموقف على تعزيز أفكارهم وتقوية اهتمامهم، وقد يكون هذا الموقف بمثابة توسيع للإدراك مما يؤدى إلى تحقيق المعجزات.

قد يأتى يوم فى المستقبل يتحد فيه العلم مع الروحانية مرة ثانية ويفهم فيه الناس أن الأفكار مثل القدر ليست من الأمور المجازية، إن الأفكار والأعمال التى نعزوها إلى العلوم المجردة قد تعود إلينا فى شكل روحانى مثل العاقبة الأخلاقية، وقد يأتى اليوم الذى ينفذ فيه الإنسان أوامر الله ليس لأنه يخاف من العقاب، لكن لأن هذا هو الطريق المستقيم. سيظهر عهد المسئولية الشخصية وسنفهم حقيقة أن كل شىء نقوم به أو نقوله أو نفكر فيه له أهمية كبيرة. كلنا مترابطون، لذا فإن عبارة: "عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به" ما هى إلا إحساس مشترك.

إليك هذه الفكرة...

تحت عنوان "الأشياء التى أثق فيها"، اكتب جميع الأشياء الموجودة فى العالم والتى تؤمن بأنها حقيقية. ما هى مظاهر حياتك التى توافق عليها بدون أى تساؤلات؟ فكر بعناية فى الموضوعات المهمة مثل الحب والسعادة وقدرتك على بناء الثروة وتحقيق أحلامك. ما اعتقادك المخلص تجاه هذه الأشياء؟ هل من المحتمل أن إيمانك بشىء بعينه قد يقيد من نتائجك؟

٩ وفّق بين مشاعرك وهدفك

يقول "هيل": *"كل الأفكار التى تكتسب صبغة عاطفية (تعبر عن المشاعر) وتختلط بالإيمان، تبدأ فورا فى تحويل نفسها إلى المقابل أو المثيل المادى".* بمعنى آخر، إن الأفكار التى تحدث الفارق هى فقط تلك الأفكار التى تشعر بها عاطفيًا من داخلك.

لذا فإن القلق الذى ينتاب الإنسان بخصوص حدوث أو عدم حدوث الشىء لا يعد فقط من الأمور العقيمة التى لا فائدة منها، لكنه أيضا، وفقا لـ "هيل" وما تم اكتشافه بواسطة العلم الحديث، يضيف القوة إلى الفكرة مما يزيد من احتمالية وقوعها.

فكرة جوهرية ...

كلما انتابنا إحساس أو شعور عميق بفكرة أو هدف ما، تأكد تغلغل هذه الفكرة بعمق فى العقل الباطن، مما سيقودنا على طول الطريق نحو تنفيذ هذا الهدف.

– "إيرل نايت أنجيل"، مؤلف

لا تمتلك جميع أفكارك القدرة على تغيير العالم من حولك، لكن الأفكار التى يمكنها ذلك هى فقط تلك الأفكار المألوفة والمدعومة بالقوة العاطفية. يتسكع معظم الناس فى الحياة بلا هدف، لينتهى بهم الحال فى وظيفة أتت عن طريق المصادفة وليس عن طريق الاختيار، كما أنهم لا يمتلكون أى حماسة تجاه أى شىء ولذلك فإنهم يفشلون فى الربط بين هذه القوة وأى شىء آخر غير التوتر بسبب الديون، إن إضافة العاطفة إلى الأفكار يضفى عليها بعضًا من القوة. لكننا لا نعرف بالفعل حتى الآن كيف يحدث هذا. على الرغم من أن الطريقة التى يتعامل بها المخ مع المشاعر قد تقدم لنا بعض الحلول الخاصة بذلك.

لقد كان هناك اعتقاد استمر لفترة طويلة يفترض أن المشاعر لا تظهر إلا بعد التفكير. كان هناك اعتقاد بأن الإشارات الحسية تصل إلى المفسر فى المخ

(المهاد)، حيث يتم تفسيرها وتُرسل إلى الأقسام الصحيحة من الجسم. ستنتقل الإشارة إلى الجزء الخاص بالتفكير (الفشاء الدماغى الحديث)، ثم ستنتقل بعد ذلك إلى الجزء الخاص بالإحساس (الجهاز الحُوفى) حيث يمكن البدء فى اتخاذ ردة الفعل الملائمة.

لقد كان "جوزيف ليدوكس" - خبير الجهاز العصبى بمركز العلوم العصبية فى جامعة نيويورك - هو أول من اكتشف أن الأمر لا يسير على هذا المنوال. حيث يوجد نسيجان صغيران على شكل اللوزة يسميان "اللوزتين" ويقعان أعلى جذع المخ على كل جانب من جانبى المخ. وتتحكم هاتان اللوزتان فى العواطف. أثبت بحث "ليدوكس" أنه عندما تصل الإشارات القادمة من الحواس إلى المهاد، فإنه يقوم بإرسال رسالتين، وليس رسالة واحدة. تمر إحداهما عبر مشبك واحد لتصل إلى اللوزة بينما تسلك الإشارة الثانية طريقها إلى الفشاء الدماغى الحديث من أجل التقييم العقلى الواعى.

والنتيجة هى أن اللوزة تسطو على التفكير وتلهب حماستك على العمل قبل أن تكون مطلعًا تمامًا على ما يحدث، وهذا هو الفعل اللاإرادى الذى سيجعلك على سبيل المثال تقفز فى النهر لإنقاذ طفل قبل أن يقوم الجزء الخاص بالتفكير فى المخ من تقييم الخطر. وهذا هو السبب الذى يؤدى غالبا إلى وصول الثورة العاطفية قبل التفكير العقلى - للأسف!

يوضح هذا الاكتشاف حقيقة أن العاطفة لها مدخل مباشر وقوى إلى العقل الباطن. حيث إنه تسبب فى وقوع الحدث أسرع من التفكير المنطقى، ولذلك، فقد تكون مسئولة جزئيا عن السبب الذى يجعل من العاطفة عاملا فعالا وضروريًا فى تحويل الأفكار إلى واقع ملموس.

إليك هذه الفكرة...

من المهم للغاية أن تحقن القوة العاطفية فى عملية التنفيذ. اغمس نفسك فى تجربة مستقبلك المرغوب واشعر بالمشاعر التى ستنتابك وأنت تمتلك هدفك المحدد. ستؤدى الرغبات الضعيفة إلى خلق نتائج ضعيفة.

١٠ ليس هناك شيء يسمى سوء الحظ

يقول "هيل": ***"هناك الملايين من الأشخاص الذين يعتقدون أنه قد حُكم عليهم بالفقر والفشل بسبب بعض القوى الغريبة التى يعتقدون أنه لا يمكن السيطرة عليها"***. لكنه أقر بعد ذلك أنه يجب عليك أن ***"تتخلص من كل مؤثرات البيئة المشئومة وأن تبدأ فى بناء حياتك بطريقة سليمة ومرتبة"***.

العالم ملىء بالشخصيات التى توضح هذه الرؤية بتألق...

فكرة جوهرية ...

إن أول شىء يقوم به كل إنسان عظيم هو أنه يساعدنا على إدراك عدم أهمية الظروف المحيطة بنا.

- "رالف والدو إيمرسون"

فقد "مايكل ميلتون" ساقه بسبب السرطان فى سن التاسعة، لكنه لم يدع هذا الأمر يعوقه عن مسيرته. لكنه تعلم رياضة التزلج على الجليد واشترك فى أول دورة ألعاب أوليمبية للمعاقين وهو فى الرابعة عشرة. منذ ذلك الحين فاز "مايكل" بعشر ميداليات أوليمبية ـ من بينها ست ذهبية. وفى أبريل عام ٢٠٠٣، أصبح أسرع متزلج على الجليد ذى إعاقة، حيث سجل سرعة قدرها ١٩٣ كم/الساعة وحطم بذلك الرقم القياسى الذى استمر لمدة ١٦ عامًا. ثم حطم بعد ذلك رقمه هذا حين وصل إلى سرعة ٢١٣,٦٥ كم/الساعة.

يعد "ميلتون" من المغامرين أيضا، كما أنه تسلق قمة جبل كلمنجارو على عكا.. ولأننى وصلت إلى قمة هذا الجبل على قدمىَّ، لم أجد مفرًا من التعجب من قدرته على القيام بهذا؛ حيث إن درجة الحرارة التى تقل عن الصفر والطبيعة غير المتوقعة للأعراض المرضية على قمة الجبل تجعل من الصعب تمامًا القيام بهذا الأمر فى بعض الأوقات. فعلى ارتفاع ١٩٣٤٠ قدمًا ستشعر بأزمة فى صدرك وستبدو مثل شخص مصاب بانتفاخ فى الرئة؛ لذا لا يصل إلى القمة سوى ١٠٪ ممن شرعوا فى المهمة، حتى لو كانوا بقدمين.

لم تستسلم "أوبرا وينفرى" لظروف نشأتها، حيث ولدت لأبوين شابين منفصلين لا يمكنهما تحمل مسئولية عائلة بأسرها، فقضت الأعوام الستة الأولى من حياتها فى فقر مع جدتها، ثم انتقلت بعد ذلك للعيش مع والدتها لمدة سبع سنوات، لكن الأمور لم تكن على ما يرام. وفى الرابعة عشرة من العمر انتقلت للعيش مع والدها الذى أعاد الانضباط إلى حياتها، لكنها أصبحت الآن من أصحاب المليارات وواحدة من أقوى وأكثر الشخصيات تأثيرا فى العالم. وهبت "أوبرا" ٤٠ مليون دولار لإنشاء أكاديمية أوبرا وينفرى لتعليم مهارات القيادة للبنات فى جوهانسبرج بجنوب إفريقيا. بافتتاحها فى عام ٢٠٠٧، استوحت هذه المدرسة الداخلية أهدافها من بدايات "أوبرا وينفرى" المتواضعة وهى تقدم للبنات الموهوبات الفرصة للتخلص من "بيئتهن المشئومة".

يتحدث "هيل" عن "هيلين كيلر" التى قد تخرجت فى الجامعة على الرغم من أنها أصيبت بالعمى والصمم والبكم بعد فترة قصيرة من مولدها. أصبحت بعد ذلك كاتبة وناشطة ومحاضرة لها تأثير فعال على الآخرين. وكذلك فقد تربى "روبرت برنز" فى بيئة فقيرة، لكن عالمه صار مشرقا أمامه؛ لأنه تبنى أفكارًا جميلةً فى كتابة الشعر".

"كان بيتهوفن أصم، وكان جون ميلتون أعمى، إلا أن اسميهما سيبقيان خالدين على مر الحياة. كل هؤلاء الأشخاص العاديين قد أصبحوا خارقين للعادة لأنه كانت لديهم القدرة على التخلص من البيئة أو الظروف المشئومة. لقد *اقتلعوا شجرة الشوك وغرسوا بدلا منها ورودًا".*

إليك هذه الفكرة...

ما الافتراضات أو المعتقدات التى تؤمن بها بدون تردد اعتمادا على ظروفك الماضية والحالية؟ أن تكون مدركا لهذه الأفكار، فهذه هى الخطوة الأولى نحو تغييرهم. أكمل الجمل الثلاث التالية لتساعدك فى تحديد التوقعات اللاإرادية التى قد تقيد من نتائجك:

لن أكون ثريا أبدا لأن...

لن أجد الحب أبدا لأن...

إنه لمن المستحيل أن أحقق هدفى لأن...



١١ ضع حارسًا على عقلك

وفقا لـ "هيل" فإن الخطوة الثالثة نحو تكوين الثروة تتمثل فى الإيحاء الذاتى، حيث يقول: " *كل الانطباعات الحسية يمكن إيقافها من خلال التفكير بالعقل الظاهر (الواعى)، ويمكن نقلها إلى العقل الباطن أو رفضها، حسبما تشاء. لذلك، تعمل القوة الإدراكية كحارس خارجى لمنهج العقل الباطن*".

فكرة جوهرية ...

لا يمكنك الوصول إلى العقل الباطن إلا من خلال العقل الظاهر. حيث يعد عقلك الظاهر بمثابة الحاجب الذى يقف على الباب أو الحارس الذى يحرس البوابة، فالعقل الظاهر هو الذى يجعل العقل الباطن يبحث عن كل الانطباعات.

- "روبرت كولير"، مؤلف

على الرغم من أن العلم الحديث قد اكتشف أن المعلومات لا تمر دائما إلى العقل الظاهر قبل أن تصل إلى العقل الباطن، إلا أن "هيل" لا يزال محقا فى تأييد وجود حارس على الباب. على الرغم من ذلك، فإن العقل الباطن يعد أكثر تعقيداً مما نتوقع. على سبيل المثال، فإن العقل الباطن يحتفظ بالمعلومات التى نسيها العقل الظاهر ولم يعد يعرفها على الإطلاق...

ولقد ناقشت فى الفكرة رقم ٩ كيف أن العاطفة تجتاز التفكير وتصل إلى العقل الباطن مباشرة. كما يبدو أيضا أن المعلومات قد تنتقل من حواسنا الخمس إلى العقل الباطن حتى قبل أن ندركها أو نعيها! افترض الجراحون لعقود أنه عندما يفقد المريض الوعى بفعل التخدير فإنه يكون بذلك غير مدرك لما يحدث فى حجرة العمليات، بما فى ذلك أى تقرير قد يقوله الدكتور بخصوص الحالة. ففى عام ١٩٦٣، كان الطبيب النفسى الأمريكى المشهور والمتخصص فى العلاج بالتنويم المغناطيسى "ميلتون إريكسون" من أوائل من اكتشفوا أن العقل الباطن يسمع كل كلمة يتلفظ بها أى شخص أثناء عملية التنويم المغناطيسى، على الرغم من أن المريض لا تكون لديه ذاكرة واعية للأحداث التى تمت. وفى بحث تالٍ استخدم

التنويم المغناطيسى بعد إجراء العملية، أكد ذلك البحث أنه على الرغم من أن المريض لم يكن مدركًا إلا أنه لا يزال يمتلك مستوى مذهلًا لتذكر الأحداث التى وقعت أثناء العملية. وفى عام ١٩٨٨، شرع كل من "إيفانس" و"ريتشاردسون" فى اكتشاف ما إذا كان الأمر مهما بالفعل أم أنه مجرد سمة مميزة مثيرة، ويظهر بحثهما - المدعوم بالوثائق الجيدة - أن الأمر مهم وأن الإيحاءات الإيجابية التى تقال للمريض المخدر أثناء العملية تعجل من شفائه.

يقول "هيل": "*يتلقى العقل الباطن جميع الأوامر المعطاة له*"، إنك تحتاج فقط إلى أن ترى الرفاهية التى يشعر بها المريض الذى يقع تحت تأثير التنويم المغناطيسى لترى ذلك بالفعل. هل من المعقول أن تأكل بصلة كما لو كانت تفاحة؟ هل من الحكمة أن تدور على الأرض مثل الدجاج أو أن تقلد قردًا أمام أصدقائك؟ سينفذ العقل الباطن ما تأمره به، لذا تأكد أن تخبره أن يقوم بأمر بناء. تأكد من أنك تحمى أثمن ممتلكاتك وارفض الأفكار والمؤثرات السلبية.

باعتبار أننا نادرًا ما نكون تحت تأثير المخدر أو التنويم المغناطيسى، فلن تكون هناك طريقة للوصول إلى العقل الباطن سوى من خلال العقل الظاهر. من خلال التخيل أو الإيحاء الذاتى: "*يمكن - كما يقول "هيل" أن يكون الإنسان هو مدير نفسه ومدير البيئة من حوله لأنه يمتلك القدرة للتأثير على عقله الباطن والذى يحصل من خلاله على التعاون مع الذكاء المحدد*".

إليك هذه الفكرة...

فى المرة القادمة التى تذهب فيها لإجراء جراحة أو خلع إحدى أسنانك عند طبيب الأسنان، ضع فى اعتبارك أن أى شىء يتم التلفظ به سيجد طريقه المباشر نحو عقلك الباطن. اكتشف البدائل، وإذا لم تجدها، فتحدث إلى طبيبك واطلب منه أن تكون المحادثة - خاصة عن أى شىء سلبى - فى أضيق الحدود.

١٢ التعليم لا يساوى الذكاء

إن الخطوة الرابعة تتمثل فى الحصول على المعرفة المتخصصة أو مدخل لها. يقول "هيل": "*قبل أن تكون لديك القدرة لتحويل الرغبة إلى مقابل مادى، ستحتاج إلى معرفة متخصصة بالخدمة أو البضائع أو المهنة التى تنوى عرضها لجنى الثروة*".

إذا كان أصحاب المعارف المتخصصة هم فقط من يمكنهم تجميع الثروة، فإن أساتذة ومدرسى الجامعة هم فقط من سيكونون على مستوى جيد من الثراء. ولو كانت المعرفة قوة فعلية، لكانت مقاليد الأمور الآن فى أيدى العلماء وليس السياسيين.

فكرة جوهرية ...

يساعدك التعليم الرسمى على كسب قوتك، ويساعدك التعليم الذاتى على تكوين الثروة.

– "جيم بوهن"، مؤلف وخطيب

لقد امتلأ مجال القيادة بهؤلاء الأشخاص الناجحين على الرغم من أنهم قد أداروا ظهورهم إلى التعليم وتركوه، سواء كان تطوعيا أو غير ذلك. لقد انقطع كل من "سيرجى برين" و"لارى بادج" عن الدراسة فى جامعة ستانفورد ليؤسسا بعد ذلك محرك البحث جوجل، وطُرد أسطورة الإعلانات "دافيد أوجليفى" من جامعة أكسفورد لأنه لم ينجح فى الامتحانات. وترك "مايكل ديل" دراسته فى جامعة تكساس للتركيز على إدارة المبيعات فى شركة الكمبيوتر الخاصة به، وقد رفض طلب "جون إف كينيدى" للالتحاق بجامعة هارفارد وفشل مرتين فى اجتياز الاختبار المؤهل للالتحاق بكلية القانون جامعة نيويورك، لكن لم يوقفه هذا عن أن يكون رئيس الولايات المتحدة. لم يكن "أندرو كارنيجى" - ملهم "هيل" لتأليف كتاب *Think and Grow Rich* - يعرف أى شىء عن العملية الفعلية لإنتاج الصلب، لكنه قام ببناء إمبراطورية هائلة.

وفقا لـ "هيل"، عندما أطلقت صحيفة شيكاغو على "هنرى فورد" لقب "رجل الأعمال الجاهل"، استخدم "هنرى" هذه الكلمات ليرفع على الجريدة قضية قذف

وتشهير. وفى محاولة منهم لإثبات صحة تقييمهم، طرح محامو الصحيفة مجموعة متنوعة من الأسئلة على "هنرى"، ولقد شعر "هنرى" بالضجر بسرعة وقال: "لدىَّ على مكتبى الخاص صف من المفاتيح الإلكترونية، وبالضغط على المفتاح المناسب، يمكننى استدعاء أى من المساعدين لى فى العمل الذى يمكنه الإجابة عن *أى* سؤال أود طرحه بخصوص العمل الذى أكرس له معظم مجهودى". قد يكون "فورد" أميًّا من حيث التعليم، لكنه يتمتع بذكاء حاد.

وفى العصر الحديث، يُعرف "جاك ويلش"، المدير التنفيذى السابق لشركة جنرال إلكتريك، باستعداده لتجميع المعرفة الخارجية عند الحاجة. ساعد "ويلش" فى زيادة رأس مال الشركة بمقدار ٤٠٠ مليون دولار، خلال العشرين عامًا التى قضاها بمنصب المدير التنفيذى ورئيس مجلس الإدارة بالشركة. من المحتمل أن هذا قد وقع من خلال المطاردة الشرسة للفاعلية التى أكسبته لقب "جاك النيوترون". فك "ويلش" التسلسل الإدارى المكون من تسع طبقات وباع المشروعات التى تحت الإنشاء وقلل عدد الأشخاص فى كشف الرواتب بما يقرب من ١١٢٠٠٠ شخص خلال الفترة من ١٩٨٠ إلى ١٩٨٥. وبالطبع، كان لهذا العمل مقتضياته الخاصة بمن سيؤدى العمل. متحمسًا بأحد التعليقات التى سمعها من أستاذ بجامعة كولومبيا، جمع "ويلش" مجموعة من أفضل العقول فى مجال الاستشارات الأكاديمية والتجارية وابتكر نظامًا جديدًا يُسمى "العمل الناجح" والذى عمل على تحديث شركة جنرال إلكتريك.

فقط الأحمق هو من يحاول أن يعرف كل شىء ويؤدى كل شىء بنفسه. إن معرفتك أين يمكنك العثور على المعلومات الصحيحة والأشخاص المناسبين لتنفيذها يعد من الأمور المهمة أيضًا.

إليك هذه الفكرة...

فيما يتعلق بهدفك المحدد، ما المعلومات أو المعارف أو الخبرات التى تفتقر إليها. ضع خطة لتعدل من نقاط الضعف الموجودة لديك، الأمر الذى يمكن القيام به إما من خلال الدراسة الذاتية أو العثور على الأشخاص الذين يمكنهم المساعدة. حدد المؤسسة أو الشخص الذى يمكن أن تتعلم منه وتقترح تغيرا فى أحد الأنواع. قد يمكنك العمل مجانا خلال بعض ساعات الليل للحصول على المعرفة. كن مبدعا وأبق نظرك على هدفك.

١٣ كوِّن علاقات جيدة مع الآخرين

ومرة أخرى يجذب "هيل" الانتباه إلى أن سمات النجاح ليس من الضرورى أن تكون قابلة للتنبؤ، فيقول: "*إن الشخص الذى تتسم شخصيته بالقدرة على إقامة علاقات جيدة مع جميع أنواع البشر والذى قد قام بدراسات كافية لديه ميزة أكبر من الطالب ذى الخلفية الأكاديمية المجردة من الخبرة*".

فكرة جوهرية ...
يمكنك التعليم الرسمى من كسب قوتك، ويمكنك التعليم الذاتى من تكوين الثروة.
- "ماى ويست"، ممثلة أمريكية

يلقى د. "روبرت سيادينى" - خبير علم النفس الاجتماعى ومؤلف الكتاب الرائد *Influence* - الضوء على ستة مبادئ رئيسية فى علم النفس والتى تقود السلوك. يشير "سيادينى" إلى تلك المبادئ على أنها تتمثل فى التبادلية والترابط والدليل الاجتماعى والحب والسلطة والندرة. إن مبدأ "الحب" قد يفسر جيدا الحقيقة التى تقول إن الشخص المسرور هو الأكثر استفادة من الحياة.

سوف يقوم الناس دائما ببذل المزيد من الجهد من أجل الأشخاص الذين يحبونهم عن الذين لا يحبونهم. على الرغم من أن هذا المفهوم لا يزال غير متوافق مع الصورة المألوفة للنجاح: المغنية الرئيسية فى الأوبرا التى تطلب زجاجة مياه معدنية مستخرجة من ينبوع مياه فى إقليم التبت وإلا لن تخرج على المسرح أو رجل الأعمال الشرس الذى يقاطع كل شخص لا يتفق معه فى الرأى أو مديرة الشركة العنيفة التى تجعل الموظفين يبكون لمجرد أنها تستمتع بذلك.

لكن الحقيقة تتمثل فى أن الشخصية المرحة ستساعدك فى الخروج من هذه المواقف من خلال أى مخرج صغير، وإننا بطبيعتنا غالبا من نتساهل فيما يخص مراقبة الجودة والخدمة إذا كنا نحب الشخص المسئول عنها، كما أننا غالبا ما نرجع الشراء من الشخص الذى نحبه. يروى لنا "سيادينى" قصة "جوى جيرارد"، بائع

سيارات يعيش فى مدينة ديترويت. كان "جوى" يبيع خمس سيارات تقريبا فى كل يوم يعمل فيه بل إن اسمه أدرج فى سجلات موسوعة جينيس العالمية كأفضل بائع سيارات، كانت طريقته فى العمل بسيطة جدا . يعرض على الناس أسعارًا عادلة كما أنه يعرض السيارة على الشخص الذى يحب أن يشترى منه.

يوجد العديد من العوامل التى تؤثر على المحبة. على سبيل المثال، دائما ما يظن الناس أن الجاذبية الجسمانية تعطى بعض الامتيازات عند التواصل مع الآخرين. لقد أثبتت البحوث فى الوقت الحاضر أن الأمر يسير بهذه الطريقة، فالأشخاص الذين يتمتعون بجاذبية جسمانية غالبا ما يكون لهم "هالة" تثير الانبهار، كما أن هناك اعتقادًا سائدًا أنهم يتسمون بالعطف والموهبة والذكاء . ذلك الافتراض الذى لا يتوافق مع مظهر عارضات الأزياء والممثلات الشقراوات اللاتى يسرن فى الطرقات وبصحبتهن كلاب سخيفة الشكل، موضوعة داخل حقائب جلدية من ماركة جوشى.

ومن المحتمل أن نتعامل مع هؤلاء الأشخاص الذين نتقاسم معهم بعض الصفات، وكذلك يعد الإطراء من الأمور القوية أيضا. تذكر فيلم *Wedding Crashers* عندما تظاهر شابين أمام الناس أنهما يغازلان البنات الجميلات الموجودات فى حفل الزفاف. هناك مشهد يحاول فيه الممثل "أوين ويلسون" - الذى يلعب دور أحد هذين الشابين - أن يجرى محادثة لطيفة مع والد إحدى الفتيات، السيناتور "كليرى". يبدو أن ذلك الوالد كان عدوانيا كما توقعه الشاب. عندما هنأه "ويلسون" على تقريره الاقتصادى الحالى، استرخى السيناتور فى حديثه؛ ومن ثم تحدث "ويلسون" عن قاربه، وحينها لان السيناتور فى الحديث تماما ودعاه لتدخين سيجارة خارج الحفل!

فى النهاية ستواجه الموهبة والذكاء والقدرة عوائق شديدة ما لم ترتبط بسلوك ودى.

إليك هذه الفكرة...

اطلب من خمسة أشخاص أن يكتبوا خمس كلمات يصفون بها شخصيتك. هؤلاء الأشخاص قد يتضمنون شريكك وزملاء فى العمل وأفرادًا من الأسرة والأصدقاء. لابد أن تطلب منهم تحرى الصدق وأن تعدهم بأنك لن تُحبط مهما كانت النتيجة. هل يوجد سمة سائدة، جيدة أو سيئة؟ حاول أن تلطف من المظاهر السلبية فى شخصيتك وتذكر أن الابتسامة لن تقتلك.

١٤ اطلبوا العلم ولو في التسعين!

فى معرض كلامه عن دراسة المعارف المتخصصة، يوصى "هيل" بالذهاب إلى المدارس الليلية أو البدء فى برنامج للدراسة فى المنزل، ويقول: " *تتمثل إحدى مميزات الدراسة المنزلية فى مرونة البرنامج الدراسى، حيث يسمح للشخص بأن يدرس فى أوقات الفراغ*". لا تزال هذه النصيحة فعالة حتى الآن كما كانت منذ سبعين عامًا.

يتمثل أحد التحديات التى تواجه كل من يريد أن يفكر ويحقق الثراء فى الخطوة الأولى ـ تحديد هدفك الرئيسى إذ غالبا ما نتهى الدراسة فى المدرسة أو الجامعة ثم ينتهى بنا الأمر بالالتحاق بالوظيفة الأولى بدلًا من اتباع الطموح الموجود بداخلنا، وفى يوم من الأيام نستيقظ ونكتشف الحقيقة المؤلمة – لقد قضينا عشرين عامًا من عمرنا فى القيام بهذه الوظيفة.

فكرة جوهرية ...

يتجرع بعض الناس بعمق من ينبوع المعرفة، بينما يكتفى الآخرون باكتشافه.

– جرانت إم. برايت، أستاذ فى الإدارة

إن معظم الناس ليسوا على استعداد لترك سنوات من الخبرة خلف ظهورهم لمجرد إحساس بداخلهم بأنهم قد يشعرون بمزيد من المتعة فى عمل شىء آخر. كل شخص منا لديه الفواتير التى يقوم بدفعها ولديه الأفواه التى يجب عليه إطعامها، لكن لن يكون هناك شىء يُوقفك عن محاولة الالتحاق بإحدى دورات التعليم المنزلى أو أحد الفصول الليلية. لدىَّ صديقة لم تكن تشعر بالسعادة فى وظيفتها وأرادت التغيير بالفعل، لكنها لم تكن على يقين من الوجهة التى ستسلكها. بينما كانت تحاول أن تتخذ قرارًا بخصوص ذلك، التحقت بأحد فصول الرسم الليلية. اكتشفت أن الرسم هو هدفها وأنه يمثل موهبتها المدفونة بداخلها. وتعد الآن واحدة من الفنانات الناجحات والتى تكلف بالمهام من جميع أنحاء العالم. إنها تعيش حلمها الآن، حيث تربى أطفالها فى القرية وتمتلك معرضا هى وزوجها.

لقد بدأت فكرة مثلجات "بن و جيرى" من دورة تعليمية عن عمل المثلجات موجودة على الإنترنت تكلفتها ٥ دولارات. لقد أظهر كل من "بن كوهين" و"جيرى جرينفيلد" أنك لن تضطر إلى استغلال الآخرين لتربح من العمل. على الرغم من ولائهما لفلسفتهما المعروفة باسم "رعاية الرأسمالية"، إلا أن "بن" و"جيرى" قد استغلا محلهما الخاص ببيع المثلجات الموجود فى إحدى محطات البنزين المجددة حديثا وقاما بتحويله إلى ماركة عالمية.

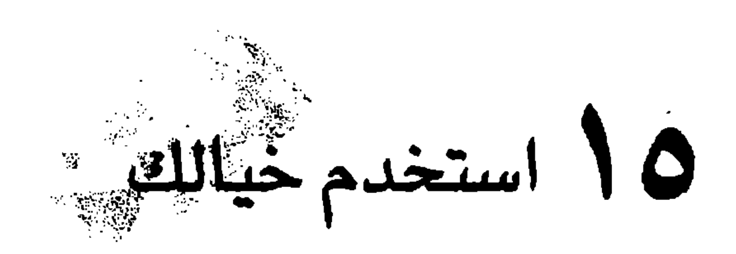
على الرغم من أن فلسفة "رعاية الرأسمالية" قد واجهت الكثير من النقد لأنها لم تكن سوى خدعة أو لعبة تجارية، فإن هناك احتمالاً ضئيلًا أن "بن" و"جيرى" مختلفان عن الآخرين، إذ فى التسعينيات، توقف "بن" و"جيرى" عن عمل مثلجات شيكولاتة أوريو بنكهة النعناع على الرغم من نجاحهما الباهر، وذلك لأن شركة أوريو كانت تتلقى التمويل من شركة التبغ العملاقة (أر. جى. أر. نابيسكو)، وكان "بن" و"جيرى" يعاملان الموظفين بطريقة جيدة، كما أن الابتكارات التى أبدعاها مثل "جماعة المرح" كانت تضمن ألا يصبح العمل مملا وأن يحصل جميع العاملين على القدر الكافى من المرح. وكانت شركة "بن آند جيرى" تقدم الدعم للمشروعات المجتمعية من خلال مؤسسة "بن آند جيرى". حيث كانت المؤسسة تتلقى سنويا ٧,٥٪ من أرباح الشركة قبل خصم الضريبة. وتعد هذه النسبة أعلى بكثير من المعدلات المعتادة فى جميع الشركات، ولقد تم بيع شركة "بن آند جيرى" إلى شركة "يونيليفير" الألمانية بمبلغ ٣٢٦ مليون دولار. والذى لا يعد عائدا سيئا من استثمار دورة تعليمية تكلفتها ٥ دولارات - وبالتالى فقد انتقلت مبادرات وقيم الشركة كجزء من الاتفاق.

لذا، أغلق التلفاز الآن وتعلم شيئًا جديدًا، فإنك لا تعلم إلى أين قد يذهب بك هذا الشىء!



إليك هذه الفكرة...

قم بزيارة الجامعة المحلية أو إحدى المدارس الليلية واحصل على النشرة التمهيدية. اختر أحد الأمور التى تحرك مشاعرك والتحق لدراستها. معظم تلك الدورات ليست باهظة التكاليف ويمكن ترتيب مواعيد الدراسة حسب التزاماتك الحالية مع التزاماتك الموجودة حاليا. إنك لا تعرف، فقد تجد رغبتك وتضع نفسك على بداية وظيفة جديدة أكثر إشباعا لحاجاتك. على أقل تقدير، فإنك ستتقابل مع بعض الأشخاص الذين يشبهونك فى الميول والآراء ويمكنك دائما تعميق معرفتك بمجرد أن تجد الشىء الذى تحبه.



١٥ استخدم خيالك

إن الخطوة الخامسة نحو تحقيق الثروة أو الغنى تتمثل فى الخيال. إن الخيال الاصطناعى يسمح لك بـ *"ترتيب الآراء والأفكار والخطط القديمة فى صورة مجموعات جديدة"*. أما الخيال الإبداعى فيظهر عندما *"يتواصل عقل الإنسان المحدود مع الذكاء غير المحدود. وهذه هى المهارة التى يتم من خلالها استقبال الحدس والإلهام"*.

فكرة جوهرية ...

إذا كنت تبحث عن أفكار مبدعة، اخرج للتمشية، فالإلهام يهبط على عقل الإنسان عندما يخرج للتمشية.

- "رايموند إنمون"، كاتب

استخدم "جورج دى ميسترال" - مخترع الأشرطة اللاصقة المعروفة باسم فيلكرو - خياله الإبداعى عندما نظر من خلال الميكروسكوب على الأشواك الضئيلة العالقة بملابسه وبفرو كلبه. إن زهور فيلكرو الطبيعية لم تكن حديثة الاكتشاف، لكن خياله الإبداعى لاحظ أحد استخداماتها التى لم يلاحظها غيره أو على الأقل إذا لاحظها غيره فإنهم لم يقوموا بعمل أى شىء حيال ذلك. وفى عام ١٩٥١ سجل "دى ميسترال" براءة اختراع أشرطة فيلكرو اللاصقة باسمه، ومنذ ذلك الحين أصبحت شركته لصناعات فيلكرو تبيع سنويا ما يقرب من ٥٥٠٠٠ كم من أشرطة فيلكرو اللاصقة.

لقد تم تطوير المسجل الصوتى الذى يحمل اسم "سونى ووكمان"، عندما تم تعديل منتج موجود ويستخدمه الصحفيون بالفعل لتُقدم الشركة إلى العالم أول مسجل صوتى محمول. لم تتمثل فائدة هذا الاختراع فى مجرد تغيير الطريقة التى نستمع بها إلى الموسيقى، ولكن مهد جهاز "ووكمان" الطريق نحو مشغلات الموسيقى (MP3 Player) الصغيرة الحجم وبالطبع لجهاز (آى بود) واسع الانتشار.

عندما وجدت "روث هاندلر" - أحد مؤسسى شركة ماتيل للعب الأطفال - مجموعة

من الدمى الصغيرة التى تحمل ملامح البالغين فى أحد المحلات الصغيرة بمدينة لوزان السويسرية، عرفت أنها تُمثل الطفرة الجديدة فى لعب الأطفال. وعلى الرغم من أن هذا الأمر يتعارض بشدة مع مبادئ شركتها، فقد قدمت "هاندلر" الدمية المعروفة باسم "باربى" فى معرض لعب الأطفال بنيويورك فى عام ١٩٥٩. لقد حققت باربى - تلك الدمية التى أطلقت عليها "هاندلر" اسم التدليل التى كانت تنادى به ابنتها "باربرا" - صافى مبيعات يزيد على ٨٧ مليون دولار خلال عامين. استغلت "هاندلر" الفكرة الرئيسية وقامت بتعديلها ثم قدمتها إلى طائفة مختلفة تماما من الجماهير.

على الجانب الآخر، فإن الخيال الإبداعى أكثر ارتباطا بالوصول إلى الذكاء غير المحدود واكتشاف شىء جديد تماما. يؤلف الملحنون الكبار السيمفونيات وينسب العديد من الفنانين والكُتاب العظماء ذكاءهم إلى بعض المصادر الأكبر وليس فقط إلى عقولهم. طور "ألبرت أينشتاين" النظرية النسبية باستخدام خياله الإبداعى، حيث أجرى ما أطلق عليه تجربة اختبار الفكر وتخيل ما يمكن الوصول إليه فى نهاية شعاع الضوء. ثم قاد المنظور الجديد من التجربة إلى واحد من أشهر وأعظم اكتشافاته.

يذكرنا "هيل" بأن: "*كلاً من القدرات الاصطناعية والإبداعية للخيال يمكن أن تصبح أكثر يقظة من خلال الاستخدام، تماما كما تتطور أى عضلة أو عضو فى الجسم من خلال الاستخدام*"، كما يقول: "*فى حين أن الخيال الاصطناعى هو الذى يتم استخدامه مرارًا وتكرارًا فى عملية تحويل حافز الرغبة إلى ثروة، لابد أن تتذكر حقيقة أنك قد تواجه بعض الظروف والمواقف التى تتطلب استخدام الخيال الإبداعى أيضا*".

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه مشكلة ما ولا يبدو أنك ستجد لها حلا، فاذهب للتمشية، ويفضل أن تذهب إلى مكان ما حيث يمكنك التحدث إلى نفسك دون أن تبدو مجنونا أو طائشا. تلفظ بالمشكلة كما لو كنت ترويها لأحد أصدقائك واطلب من نفسك بعض الاقتراحات. إذا جالت بعض الأفكار برأسك، دعها تمر. خذ معك قلمًا وبعض الأوراق بحيث يمكنك تسجيل أو تدوين الأفكار التى تجول برأسك.

١٦ لا فائدة من الأفكار بدون عمل

يقترح "هيل" أن نستخدم خيالنا للجمع بين الأشخاص المناسبين بالإضافة إلى ابتكار الأفكار، وهو يقول: *" لقد أحاط كارنيجى نفسه بالأشخاص الذين يمكنهم القيام بكل ما لا يمكنه القيام به. الأشخاص الذين يبتكرون الأفكار والأشخاص الذين يحولون الأفكار إلى عمل واقعى ثم حقق لنفسه وللآخرين ثروة لا يمكن تخيلها*".

فكرة جوهرية ...

لا يوجد ما يُعرف بالرجل العصامى - الذى كون ثروته بنفسه، فلن تصل إلى أهدافك إلا بمساعدة من الآخرين.

- "جورج شين"، رجل أعمال

إننا نفترض أن كيانات العمل الكبيرة تنشأ من الأشخاص المبدعين الذين تغمرهم الأفكار الجديدة من آن لآخر. على الرغم من ذلك فإن الفكرة بدون تطبيقها تعد عملا لا فائدة منه. لا يمكن غالبا تحويل أفكار الناس إلى عمل حقيقى ولن يتم أبدا بناء الجسر الواصل بين الخيال والواقع. يذكرنا "هيل" أن: *" قصة الحصول على ثروة كبيرة تبدأ من اليوم الذى يتقابل فيه الشخص الذى لديه القدرة على ابتكار الأفكار مع الشخص الذى لديه القدرة على تسويقها، ليعملا معا فى تناغم وانسجام"* .

لقد بدأت أنظمة أوركل تاريخها كمعامل لتطوير البرامج، عندما وحد كل من "لارى إليسون" و"بوب مينر" و"إدوارد أوتاس" الجهود للمشاركة فى مناقصة تطرح فكرة برامج لم يقوموا بتطبيقها حتى الآن. وقد فازوا بالمناقصة. كان كل من "بوب مينر" و"إدوارد أوتاس" يلعبان دور خبراء الإلكترونيات بينما أتى "لارى إليسون" فى دور المتعهد الرسمى. الشخص الذى يقود ويواجه المخاطر.

وخلال الاثنى عشر عاما الأولى من وجودها فى السوق، ضاعفت أنظمة أوركل مبيعاتها خلال أحد عشر عاما، كما ضاعفت كلا من المبيعات وأرباح التشغيل فى كل عام مالى فى الفترة من ١٩٨٣ وحتى ١٩٩٠.

فى مستهل عام ١٩٩١، تجاهل "إليسون" التحذيرات الموجودة على الشاطئ وذهب

للتزلج على الأمواج مما نتج عنه كسر رقبته وعظمة الترقوة وقليل من الضلوع. كما أنه كان قد تجاهل التحذيرات الصادرة من شركته أيضا، حيث أصدرت أوركل تقريرا بأول خسارة لها فى عام ١٩٩١، ولقد تزايدت تلك الخسارة بسرعة كبيرة جدا، حيث قام مندوبو مبيعات الشركة ببيع المنتج واستلام العمولات على الرغم من أن المنتج لم يتم تطويره بعد، ولقد تدهورت جودة المنتج وانخفضت أسعار الأسهم وكانت هناك أصوات تطالب بفصل "إليسون" من منصبه. لقد اعتقد الكثير من العاملين أن شخصيته الجاحدة والمتهورة قد تسربت إلى الشركة ككل وأخذتها إلى أدنى المستويات.

لكن تحلى "إليسون" بالروح القتالية جعله يتعافى من حادثة التزلج. ومن حادثة الدراجة الخطيرة التى تعرض لها خلال فترة التعافى من حادثة التزلج. لقد قام "إليسون" بعمل تغيير كامل فى شركته، قد يكون ذلك بسبب إحساسه بقرب وفاته. لقد تعامل مع المشاكل التى واجهت شركة أوركل بكل إنصاف. ودوره فى وجود هذه المشاكل. أعلن فصله لبعض العاملين بالشركة وتعامل مع قضايا الجودة واعترف بأنه يحتاج إلى المساعدة فى إدارة الشركة، الأمر الذى يعد من الصعب تقبله من قبل أى مقاول حيث يعتبره إهانة فى حقه وتشويها لسمعته، حيث قام بتعيين خبراء جدد فى صورة مدير مالى ومدير عام ورئيس مجلس إدارة. وفى نهاية عام ١٩٩٢، وُصفت شركة أوركل بأنها قد "قامت بواحد من أشهر أعمال التكفير عن الخطأ والتحول فى مجال تكنولوجيا المعلومات على الإطلاق".

لقد كان "إليسون" بارعا فى التعامل مع الأشخاص الذين يمكنهم القيام بالأمور التى لا يستطع القيام بها. لقد احتاج إلى مساعدة "مينر" و"أوتاس"، كما احتاج كلاهما إليه. وفى منتصف عام ٢٠٠٠، تحولت استثمارات "إليسون" الأولية فى أوركل والتى قدرت بحوالى ١٢٠٠ دولار، إلى أرباح تقدر بعدة مليارات وأصبحت ثروته الشخصية حوالى ٢٧,٥ مليار دولار. حيث إنه كان لا يستخدم الخيال فقط فى ابتكار الأفكار، لكنه كان يستخدمه أيضا فى الحصول على فريق العمل المناسب.

إليك هذه الفكرة...

مع وجود الهدف المحدد الذى تبغيه، دون أسماء الأشخاص الذين تعرف أنه يمكنهم بالفعل مساعدتك فى تحقيق هدفك. قد يكونون من الخبراء فى المجال الذى اخترت العمل به أو قد يكونون ممن أقاموا شركات ناجحة أو قد يساعدونك فى الاعتناء بالأطفال بينما تقوم أنت بالدراسة. فكر فى الطرق التى يمكنك من خلالها تقديم المساعدة إليهم أيضا، لكى تضيف بعض القيم إلى الآخرين أيضا.

١٧ إذا فشلت خطتك الأولى، ضع خطة بديلة

إن الخطوة السادسة فى طريق تحقيق الثروة تتمثل فى التخطيط المنظم. يقول "هيل": " *إذا لم تعمل الخطة الأولى التى تبنيتها بنجاح، فلتستبدل بها خطة جديدة. وإذا فشلت الخطة الجديدة فى العمل، فلتستبدل بها أخرى حتى تجد الخطة التى تؤدى العمل الذى تريده. هذه هى الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح*".

فكرة جوهرية ...
هناك أربع خطوات لتحقيق الإنجاز: التخطيط الهادف، والإعداد الجاد، والتنفيذ الإيجابى، والمتابعة بمثابرة.
– "وليام أيه. وارد"، كاتب

لا يمكننا اتهام "وليام ريجلى" بقلة المثابرة على وضع الخطط الجديدة. عند وصوله إلى شيكاغو وهو يحمل ٣٢ دولارًا فى محفظته، كانت لديه خطة بسيطة تتمثل فى إقامة شركته الخاصة. لقد بدأ العمل لتحقيق هدفه من خلال إصدار صابون "ريجلى" للتلميع، وكعبقرى ورائد من رواد التسويق فى زمانه، قدم "ريجلى" عرضا لتحفيز البقالين على شراء منتجه، حيث تضمن العرض وجود عبوة مجانية من مسحوق خميرة الخبز مع الصابون. أصبح مسحوق خميرة الخبز أكثر شيوعا من الصابون، لذا غير "ريجلى" خطته وعدل أعماله لتصنيع مسحوق خميرة الخبز. وبعد ذلك قدم عرضا على مسحوق خميرة الخبز حيث عرض عبوتين مجانيتين من اللبان على كل عبوة من الخميرة. وللمرة الثانية استحوذ المنتج الفرعى وليس الرئيسى على اهتمام المستهلك، فعدل "ريجلى" من خطته مرة ثانية وبدأ فى تسويق العلك تحت اسمه. وفى هذه الأيام أصبح اسم "ريجلى" مرتبطا باللبان؛ لأنه امتلك الشجاعة على اصطياد الفرص وتغيير خطته لتتوافق مع تلك الفرص.

وللتعرف على أحد النماذج المعاصرة، يمكنك النظر إلى المكانة التى وصلت إليها شركة فيرجن. بخلاف معظم العلامات التجارية، إذ لم يؤسس "ريتشارد

برانسون" شركته اعتمادا على المنتج أو الخدمة وإنما اعتمادا على مجموعة من القيم. إننى لا أعرف الهدف المحدد الذى كان يبغيه "برانسون"، لكن لدى تخمينًا جيدًا - هو أنه يريد إنشاء فروع لشركة فيرجن فى كل مكان لا يحصل فيه العميل بالفعل على معاملة جيدة من المنتجات الأخرى، وكما يدعى الرأسماليون لأنفسهم، فإن "برانسون" غالبا ما ينجح فى تطبيق خططه؛ لكن ليس من الضرورى أن تحقق جميعها النجاح.

عندما قررت شركة فيرجن اقتحام سوق المياه الغازية، رأى العديد من الخبراء فى مجال الأعمال أن هذه الخطوة تعد بمثابة توسع كبير لإحدى العلامات التجارية. لقد حققت فيرجن النجاح فى الأماكن التى لا يحصل فيها المستهلك على أفضل الأسعار أو الخدمات وحيث تكون المنافسة من المنتجات الأخرى محدودة وحيث يشعر المشاركون فى السوق بالرضا عن أنفسهم. لا يمكن تطبيق أى من هذه الأمور على شركات مثل كوكاكولا أو بيبسى. عندما ظهرت منتجات فيرجن كولا فى الأسواق - بعيدا عن كونها مجرد شركة حديثة فى المجال وتفتقر إلى الكثير من المؤهلات والمهارات مما سيؤدى إلى اختفائها فى نهاية الأمر، فقد ضاعفت كوكاكولا حملاتها الإعلانية وميزانية التطوير كما عززت عملية التصنيع. لقد فشلت منتجات فيرجن كولا فى أن تجد لها فجوة لتدخل إلى سوق المياه الغازية وانهارت بسرعة بالغة. لكن هذا الأمر لم يثبط عزيمة "برانسون".

حافظ على أن يكون هدفك مرئيا للآخرين، لكن لا تخف من أن تعدل خطتك. ولكن يحذر "هيل" من مناقشة اهتماماتك بحرية بالغة، وإلا قد يسعى شخص آخر إلى تحقيق الهدف الذى تسعى إليه بنفسه وهو يقول: *" غالبا ما يتم النظر إلى الأعمال وليس إلى الكلمات"* .

إليك هذه الفكرة...

أعد التفكير بعمق فى خطتك الأخيرة. ربما تعمل على زيادة مبيعات شركتك أو تخطط لقضاء المزيد من الوقت مع أطفالك. هل تمتلك خطة محددة أم أنها كانت مجرد فكرة عابرة؟ غالبا ما تفشل الخطط لأنه لا توجد خطط فى الأساس. ارجع خطوة للوراء وقسم الهدف الكلى إلى أجزاء صغيرة، حدد لكل جزء الإطار الزمنى الخاص وابدأ فى العمل مرة ثانية.

١٨ كل شخص يمكنه التغيير إذا أراد ذلك

يقول "هيل"، إن أحد أسباب الفشل يكمن فى *المؤثرات البيئية* غير الملائمة خلال *مرحلة الطفولة*، فالشجرة تنمو فى الاتجاه الذى ينحنى الجذع نحوه. وعلى الرغم من ذلك فهو يسرع بالإشارة إلى أن أسباب الفشل ليست حتمية، ما لم تسمح لها بأن تكون كذلك. كل شخص يمكنه التغيير.

فكرة جوهرية ...

يعيش الخاسرون فى الماضى. بينما يتعلم الفائزون من الماضى فى وقتهم الحاضر لإحراز التقدم فى المستقبل.

– "دينيس ويتلى" كاتب، ومتحدث

على الرغم من أن المجرمين غالبا ما يكونون نتاجا للبيئة التى نشأوا فيها وعلى الرغم من أن مؤثرات المرحلة المبكرة من الطفولة لها أثر كبير على ما أصبحنا عليه الآن، فإن "هيل" يذكرنا . من خلال أمثلة متعددة . أن المستقبل لن يشبه الماضى أبدا، إلا إذا سمحنا بذلك.

يقول "هيل": *" يتبنى العقل فى نهاية الأمر المؤثرات التى تُهيمن عليه. تفهم هذه الحقيقة جيدا، وستدرك لماذا يجب عليك أن تقوى المشاعر الإيجابية بداخلك كإحدى القوى المهيمنة على عقلك، وتُضعف وتزيل المشاعر السلبية"* .

حيث إنه كان ابنا لرجل دين صالح، يدعى "إيريل ليتيل"، فإن "مالكوم إكس" لم يمر بحياة سلسة خلال مرحلة صباه. لقد تلقى والده العديد من التهديدات بالقتل من الجماعات المتطرفة واضطرت أسرته إلى تغيير محل إقامتهم مرتين قبل أن يبلغ "مالكوم إكس" الرابعة من عمره. وفى النهاية قُتل والده لموقفه الذى نادى فيه بالحقوق المدنية لذوى البشرة السوداء وعانت أمه من الانهيار العصبى. وبعد أن التحق بعدد من دور الإيواء والإصلاحيات، تم القبض عليه فى ١٦ يناير ١٩٤٦ حيث وجهت إليه تهمة السرقة بالإكراه والسطو المسلح. وقد حُكم عليه بالحبس لمدة ما

بين ٨ و ١٠ سنوات فى سجن ولاية ماساتشوستس. وفى السجن تبنى عقله مرة ثانية طبيعة المؤثرات التى تسيطر عليه. لكن هذه المرة كانت أفكاره مدعومة برغبته الشرهة فى قراءة الكتب. لقد علم بوجود مؤسسة أمة الإسلام وبعد ذلك اعتنق الدين الإسلامى. وعند إطلاق سراحه، أصبح "مالكوم" واعظًا دينيًا وناشطًا يطالب بحقوق الإنسان. لقد كان "مالكوم إكس" هو السبب الذى حث "كاسياس كلاى" على الاشتراك فى الحركة واعتناق الإسلام وتغيير اسمه إلى "محمد على". لقد غير هذا المؤثر الجديد من حياته وتابع فى تغيير حياة الآخرين.

يعد "نيلسون مانديلا" واحدًا من أكثر الرجال تقديرا وقدرة على التأثير على مر العصور والذى لم يكن غريبا أيضا عن العيش خلف قضبان السجون. لقد تم حبس "نيلسون مانديلا" فى سجن جزيرة روبين خارج مدينة كيب تاون فى الفترة من ١٩٦٤ إلى ١٩٨٢. لقد رفض "مانديلا" مرارا وتكرارا أن يتخلى عن موقفه السياسى. الذى ينادى فيه بتحرير جنوب إفريقيا من سياسات التمييز العنصرى. مقابل أن يطلق سراحه وأن يحصل على بعض الامتيازات وأن تتزايد شهرته. لقد تم إطلاق سراحه فى الحادى عشر من فبراير لعام ١٩٩١ وأقحم نفسه فى حياته العملية وفى تحقيق "هدفه المحدد". لقد كرس نفسه ومعه آخرون لتحقيق هذا الهدف لأربعة عقو . ولقد حصل "مانديلا" على جائزة نوبل للسلام فى عام ١٩٩٣ واعتُبر واحدًا من أعظم قادة العالم على مر العصور.

إليك هذه الفكرة...

توقف عن قراءة الأشياء التافهة التى تجعلك تشعر بالاستياء نحّ الذكريات المؤلمة جانبا واذهب إلى المكتبة. اعثر على السيرة الذاتية لشخص تُعجب به والذى لديه مساهمات كبيرة فى هذا الكون، على الرغم من المشاكل التى كان يواجهها. اقرأ هذا! اتخذ بعض التغييرات لتغير من نقاط ضعفك.

١٩ اتخذ القرار والتزم بتنفيذه

تتمثل الخطوة السابعة نحو تحقيق هدفك المحدد فى اتخاذ القرار. يقر "هيل" أن عملية التحليل التى أجريت على مئات من الأثرياء توضح أن: " *كل واحد منهم لديه عادة الوصول إلى القرارات على الفور، كما أن لديهم عادة تغيير تلك القرارات ببطء، إذا غيروها* ".

فكرة جوهرية...
ليس هناك إنسان أكثر تعاسة من ذلك الشخص الذى لا يمتاز بشىء سوى التردد فى قراراته.
– "وليام جيمس"، فيلسوف

وفقا لما يراه "هيل"، فإن القصور فى مهارات اتخاذ القرار يُعد واحدًا من أهم الأسباب التى تؤدى إلى الفشل. لذا فإن عدم معرفتك لهدفك المحدد سيتسبب فى بعض التحديات والمعوقات الواضحة فى طريق تحقيقه، ويأتى تغييرك لرأيك المتعلق بذلك الهدف فى المرتبة الثانية من تلك المعوقات.

علاوة على ذلك، كيف ستتحرك القوى الداخلية للذكاء غير المحدود لتحول تلك الأفكار إلى واقع إذا استمررت فى تغيير أفكارك؟ يفترض "هيل" أن *" التسويف وانعدام القدرة على اتخاذ القرار يعدان من الأعداء الشهيرة والتى يجب على كل إنسان أن يقهرها عمليا"* .

لقد ألقى كل من "جيمس والدروب" و"تيموثى باتلر" . أستاذى علم نفس الأعمال ومديرى برامج التطوير المهنى للحاصلين على ماجستير إدارة الأعمال والتابعة لكلية إدارة الأعمال بجامعة هارفارد . الضوء على اثنى عشر سلوكًا من السلوكيات التى تؤدى إلى إنهاء النجاح. ووفقا لما يراه "والدروب" و"باتلر"، فإن التسويف يعد واحدًا من تلك السلوكيات والذى ينتج عن الخجل. يرجئ الناس المهام، إما عن قصد أو عن دون قصد؛ لأنهم يعتقدون أنهم سيمرون ببعض التجارب المخجلة

أثناء إتمام المهمة. قد يشعرون بأن المجهود الذى يبذلونه لم يكن جيدا بالصورة الكافية أو أن منصبهم أو سلطتهم قد تتعرض للمساءلة إذا لم تنجح المحاولة. لذلك، فإنه من الأحوط أن تماطل وتلقى اللوم فى عدم تحقيق النتائج على المصادر الخارجية بدلا من أن تحاول أن تعترف بالفشل. إن المماطلين غالبا ما ينظرون إلى أنفسهم وكأنهم يقفون على قمة الجبل لكنهم فى حقيقة الأمر لا يريدون أن يتعلموا كيف يتسلقونه.

لكن ماذا لو لم تكن الحيادية أو التردد هى السبب فى تباطئك؟ ماذا لو كان السبب هو عدم قدرتك على اتخاذ القرار فى الأصل؟ هناك اعتقاد سائد يقول إن أولئك الذين يتخذون القرارات بسرعة يعتمدون إلى حد ما على ما يعرف بالحاسة السادسة وبصفة خاصة هذا هو الرأى الذى يؤمن به "هيل". على الرغم من ذلك، يوضح أستاذ علم النفس الإدراكى "جارى كلين" - بناء على دراساته التى أجراها على عمليات اتخاذ القرار فى المواقف المهمة والحيوية - أنه يوجد شىء أقل خفاءً. واختتم كلامه قائلا إنه بعيدا عن كونه مثقلا بالمعرفة والمعلومات والذكريات، فإن ذلك الشخص الذى يتمتع بخبرة فى مجال ما كانت لديه القدرة على تقييم الموقف وحساب أرباحه ذهنيا أسرع من المبتدئ الذى قد يُخرج مفكرته ويبحث فيها عن التقييم. إن الخبرة والقدرة على فهم الأشياء تسمح لمتخذى القرار بتقدير المواقف والالتزام السريع بطريقة العمل اعتمادا على بنك المعلومات التى يمتلكونها. لذلك، فإن حصد المعلومات والمعرفة والخبرة - والذى غالبا ما يكون من خلال تجربة الإخفاق - يعد من الأجزاء الضرورية فى لغز النجاح.

يذكرنا "هيل" أن *"الأشخاص الذين يخفقون فى جمع الثروة، بدون استثناء، يتسمون بالتباطؤ فى اتخاذ القرارات والتسرع فى تغيير تلك القرارات"*.



إليك هذه الفكرة...

إذا اتخذت قرارات أو حددت أهدافا ثم عدلت عن رأيك أو نسيت تلك الاختيارات، فقد تشعر بالارتباك بسبب تراكم الأهداف العالقة والقرارات المهملة. لكى تبدأ من جديد، اجلس بهدوء واسترخ. تخيل وجود شبكة ذهبية ستُقذف على ماضيك لتتصيد جميع الأهداف العالقة، إلى آخره. تخيل أنك تضغط على زر أشبه بالزر الموجود بالمكنسة الكهربائية والذى يقوم بسحب سلك الكهرباء إلى الداخل أوتوماتيكيا. وتسحب جميع هذه الطاقات المكبوتة.

٢٠ اجتز اختبار المثابرة

وفقا لما يراه "هيل"، فإن الإنجاز يعد مستحيلا بدون اجتياز اختبار المثابرة. يعد هذا الاختبار بمثابة *"مرشد خفى يتمثل دوره فى اختبار الأشخاص خلال جميع التجارب المثبطة التى مر بها هؤلاء الأشخاص الذين ينهضون بأنفسهم بعد الهزيمة ويداومون على المحاولة حتى يصلوا إلى أهدافهم، ثم يصرخ العالم مشجعا لهم: "مرحى! كنا نعلم أنه يمكنكم القيام بالأمر".*

فكرة جوهرية...

لا يوجد شىء فى هذا العالم يمكن أن يحتل مكانة المثابرة. لن تستطيع الموهبة أن تحل محلها؛ فليس هناك ما هو أكثر شيوعًا من الفاشلين أصحاب المواهب. ولن تستطيع العبقرية أن تحل محلها؛ فالعبقرية المدفونة فى التراب تكاد تصبح مثلا يردده الناس صباحا ومساءً. وكذلك التعليم لن يحل محلها؛ فالعالم ممتلئ بالأشخاص المتعلمين المهجورين. إن المثابرة والإصرار لديهما القدرة على القيام بكل شىء.

– "كالفين كوليدج"، الرئيس الثلاثون للولايات المتحدة

يعد السير "جيمس دايسون" أحد الأمثلة الكلاسيكية الحديثة التى تدل على المثابرة. قرر "جيمس دايسون" - قبل أن يحصل على لقب سير - أن يطور مكنسة كهربائية بدون كيس للغبار. اعتقد الجميع أنه أصيب بشىء من الجنون، خاصة باقى الشركات المنافسة فى هذا النوع من الصناعات. ويعود السبب فى المقام الأول إلى أن تلك الأكياس كانت تقدم عائدا طائلا لمعظم المُصَنِّعين الكبار. ولذلك، فإن التخلص من الأكياس كان من الأمور المستحيلة والمزرية ماليا - على الأقل بالنسبة إليهم.

على الرغم من ذلك، تجاهلهم "دايسون" ومضى قدما فى طريقه. كلفه هذا الأمر خمسة عشر عاما من عمره وإنفاق معظم مدخراته وعمل حوالى ٥١٢٦ نموذجًا مبدئيًا. يعد الإصرار المستميت وما يصفه "دايسون" بـ "الإخفاقات الهادفة" جزءا أساسيا من العملية التى قادته إلى النجاح فى نهاية الأمر، وكانت الفكرة بسيطة

جدًا. وتتمثل فى تجربة الأشياء التى يقول عنها الفكر السليم إنها لن تعمل. عندما كان "دايسون" يعمل على مكنسته الكهربائية المشهورة حاليا، شرع فى العمل من خلال تجربة الشكل المخروطى لإعصار الهواء التقليدى الذى تراه فى كتب الدراسة. لكن هذه الآلة لم تتمكن من فصل صوف السجاد وشعر الحيوانات الأليفة والأجزاء القطنية الصغيرة. جرب "دايسون" جميع الأشكال، فلم يعمل أى منها. لذلك حاول استخدام الشكل الخاطئ- عكس الشكل المخروطى، فعمل هذا الشكل. يقول "دايسون": "لقد كان هذا الأمر خطأ فى العمل وليس فى التفكير، وهذا ليس أمرًا سهلًا لأننا جميعنا تعلمنا كيف نقوم بالأشياء بالطريقة الصحيحة".

يؤمن "دايسون" بالقاعدة التى تقول إن العديد من الأشخاص يستسلمون عندما يشعرون بأن العالم بأسره يقف ضدهم، لكنه يقول: "هذه هى المرحلة التى يجب عليك فيها بذل مزيد من الجهد". إننى أستخدم التشابه مع سباق الجرى. إنه يبدو كأنك لا تقدر على الجرى، لكن إذا اجتزت حد التعب، سترى خط النهاية وستكون على ما يرام. غالبا لا تجد الحلول إلا عند المواقف الحرجة. كان "دايسون" سعيد الحظ، لقد كان بداخله إحساس دائم بأنه سيجد النجاح بعد الضيق وبالفعل عثر عليه عند التجربة رقم ٥١٢٦، حيث نجح النموذج التالى. وبحصوله على لقب سير فى عام ٢٠٠٦، أصبح "السير جيمس دايسون" واحدًا من أغنى الشخصيات فى المملكة المتحدة بثروة صافية يبلغ قدرها ١ بليون جنيه إسترلينى.

اختتم "هيل" نقاشه قائلاً إنه من خلال: *"الدراسة النزيهة لحياة العباقرة والفلاسفة وأصحاب الخبرات ورجال الدين فى الماضى، يصل الإنسان إلى استنتاج أن المثابرة وتركيز المجهود وتحديد الهدف تمثل الموارد الرئيسية لتحقيق إنجازاتهم"* .

إليك هذه الفكرة...

حاول المرور بما يُعرف بـ" الإخفاق الهادف" . فكر فى المشروع الذى صادفه الفشل. قم بزيارته مرة ثانية وسجل الأشياء التى لم تعمل وفقا للحكمة والعقل المألوف. حاول أن تسترجع هذه الأشياء بطريقة نظامية، لاحظ كيف فشلت ولماذا فشلت وادمج كلًا من الأفكار أو الدروس التى تعلمتها عند التنفيذ فى المحاولة التالية.

٢١ لا يفوز المستسلم أبدًا، ولا يستسلم الفائز مطلقًا

يقول "هيل" عن الخطوة الثامنة نحو تحقيق الثروة: ***"تعد المثابرة من العوامل الرئيسية فى عملية تحويل الرغبة إلى مقابلها المادى. يتمثل أساس المثابرة فى قوة الإرادة". يذكرنا "هيل" أن: "قلة المثابرة تعد من أهم أسباب الفشل".***

فكرة جوهرية ...

يبدو أن النجاح مرتبط بالعمل، لذا يحافظ الأشخاص الناجحون على الحركة. إنهم يقعون فى الأخطاء لكنهم لا يستسلمون أبدًا.

– "كونراد هيلتون"

يُعد "ريتشارد برانسون" واحدًا من الشخصيات التى لم تستسلم على الإطلاق. نجاحه الأول مع شركة التسجيلات فيرجين ريكوردس أدى إلى إنتاج علامة تجارية تهيمن على كل شىء: رحلات الطيران والقطارات والهواتف المحمولة والخدمات المالية. يُعد "برانسون" من الشخصيات الفاتنة للغاية وينظر إليه العديد من الناس على أنه "نسخة كاملة من روبين هوود" بدخوله فى الصناعات سيئة الخدمة وعالية التكلفة، حيث يضمن "برانسون" توفير صفقة جيدة للعميل.

ولقد أصبحت علامته التجارية واحدة من أكثر العلامات انتشارا وتقديرا فى العالم حيث لم يذق طعم الهزيمة أبدًا. حتى عندما شنت شركة الخطوط الجوية البريطانية حملة قذرة ضد شركة الطيران فيرجين أتلانتيك، رفض "برانسون" أن يستسلم. لقد استطاعت شركة الخطوط الجوية البريطانية تنظيم المحاولة الأولى فى الحرب من خلال الاحتكار وشراء شركة لاكير آيروايز. لقد أدى صراع شركة برانسون مع الخطوط الجوية البريطانية إلى بيع شركة فيرجين ميوزيك إلى شركة (ثورن إى إم آى) مقابل ٥٦٠ مليون جنيه إسترلينى. حيث احتاج "برانسون" المال لمحاربة شركة الخطوط الجوية البريطانية، وبالفعل بدأت الحرب بين الشركتين وفى نهاية الأمر ذهب "برانسون" إلى المحكمة وفاز بالقضية. وقد حكمت المحكمة بأن تدفع شركة

الخطوط الجوية البريطانية جميع التكاليف والتعويضات، والشىء الأكثر مرارة أن المحكمة طلبت منها أن تعتذر لشركة برانسون خلال المحاكمة المفتوحة. بسبب تصميم "برانسون" على عدم الاستسلام، حتى لو كانت الحرب قذرة، فأنا وأنت نستمتع الآن برحلات طيران رخيصة الثمن سواء أردت أن تطير إلى ميلان لمشاهدة مباراة كرة قدم أو أردت التسوق فى نيويورك خلال العطلة الأسبوعية.

يوجد العديد من الأمثلة المشهورة التى تشير إلى التصميم والتى أصبحت جزءًا من الحكايات الشعبية الشهيرة. يتحدث "هيل" عن "توماس إديسون" وكيف أنه قد واجه الهزيمة أكثر من عشرة آلاف مرة قبل أن يكتشف المصباح الكهربى. لو استسلم "إديسون" للهزيمة بعد المحاولة الخامسة أو الخمسمائة، ربما كنت ستظل تقرأ حتى الآن تحت ضوء الشمع أو مصباح الجاز!

لقد رفض ٣٢١ بنكًا أن يعطى "والت ديزنى" التمويل الذى يحتاج إليه لبناء مدينة ديزنى لاند. مرت حياة الملايين من الناس ببعض لحظات السعادة الفائقة بسبب ما لديهم من تصميم. حتى كولونيل "ساوندرز" مؤسس مطاعم كنتاكى لوجبات الدجاج المقلى قد لقى رفضا من الناس أكثر من عدد المرات التى أعد فيها الطعام، لكن لم يتوقف عن تطوير أشهر سلسلة مطاعم للوجبات السريعة.

إننى ما زلت غير متأكد من أن هذا المبدأ يمكن تطبيقه على المتنافسين الذين لا يمكنهم التمييز بين الطبقات الصوتية والذين يشاركون فى مسابقة البرنامج الغنائى التلفزيونى *X Factor* والذين تركوا وظائفهم ورهنوا منازلهم ليطاردوا أحلامهم فى أن يصبحوا من النجوم الكبيرة فى العالم، ويعد عدم الاستسلام للهزيمة من الخصائص الرائعة، لكن هناك تحذيرًا: لا بد أن تندمج تلك الخاصية مع موهبة عالية أو قدرة جبارة أو فكرة جيدة.

إليك هذه الفكرة...

فكر فى هدف أو غرض يشغل تفكيرك الآن. هل يتقدم؟ لا تتحقق الأهداف لأنها تقلل من قدرتك على الاكتشاف. وإذا حدث هذا، إذن لا بد أن تتساءل كيف تود الانتهاء من هذا الشىء فى أول فرصة. قيم هدفك. إما أن تُهمله أو أن تشترك فى تحقيقه مرة ثانية وتلتزم باتخاذ خطوة يوميا نحو ذلك.

٢٢ المثابرة مقابل الغباء

يذكرنا "هيل" أنه: " لن ينجح أكثر الأشخاص ذكاءً فى الحياة فى تجميع الثروة - ولا فى أى مشروع آخر - بدون الخطط العملية والفعالة. تذكر أنه عندما تُخفق فى تنفيذ خطتك، فإن هذه الهزيمة المؤقتة لا تعد إخفاقًا دائمًا. ابدأ الأمر برمته من جديد".

فكرة جوهرية ...

إذا لم تنجح فى بداية الأمر، حاول وحاول مرة ثانية. ثم اهدأ بعد ذلك. فليس هناك فائدة من أن يصيبك هذا الأمر بالجنون.

– "دبليو سي فيلدز"

إذن، أين يقع الخط الفاصل بين المثابرة والغباء؟ ليس الهدف هنا أن ترتاب فى هدفك المحدد من خلال الخطة التى وضعتها لتنفيذه. أحيانا ما ننجذب بشدة إلى "الطريقة" لدرجة أننا لا نرى "الهدف". خذ "آل جور" مثالا على هذا. كان من الممكن أن يقضى باقى سنوات عمره يتجرع من مرارة فشله فى أن يصبح رئيسا للولايات المتحدة فى عام ٢٠٠٠، خاصة مع الأخذ فى الاعتبار الجدال الذى وقع فى هذه الحادثة. ومع ذلك، كان "آل جور" على قدر كاف من الذكاء جعله يدرك أن "طريقته" ليست أكثر أهمية من "هدفه". لقد أراد أن يحدث تغييرًا بخصوص حماية البيئة، وبعد أن فشل فى القيام بهذا من الناحية السياسية فإنه لم يتوقف عن تحقيق هذا الهدف.

يتمثل أحد الأسباب التى يمكن من خلالها ألا نرى هدفنا فيما يشير إليه "سيالدينى" بالتمسك، الذى تمت مناقشته فى الفكرة ١٢. لقد وضح "سيالدينى" أننا نتمتع برغبة ملحة فى أن نكون، أو نبدو أننا، على ترابط مع ما نعرفه بالفعل. يقول "سيالدينى": "بمجرد أن نهتدى إلى خيار ما أو أن نخطو خطوة، سنواجه الضغوط الشخصية والضغوط الناجمة عن العلاقات بين الأفراد للتعامل بترابط

مع هذا التعهد". ولذلك، فإننا نركز على تعديل أعمالنا واختياراتنا لأننا نريد أن نعرف على المستوى النفسى أن قرارنا السابق كان صحيحا. قد يتسبب هذا الأمر على مستوى العلاقات الشخصية فى أن يقع الإنسان فى علاقة تعسفية . حتى مع الذهاب إلى أقصى حد ممكن لتأييد سلوك شريكه.

فى سياق العمل التجارى، سيسفر هذا عما يشير إليه "سيدنى فرانكلشتين" بـ "الالتزام المتزايد". فى دراسته التى استمرت ست سنوات لاكتشاف السبب وراء إخفاق الموظفين الأذكياء، اكتشف "سيدنى" أن هذه الحاجة الملحة للتمسك بالقرارات السابقة قد تؤدى إلى إصرار المدراء القدامى على الإستراتيجية التى قد تكون معيبة جدًا. عندما يخفق القادة فى الفصل بين رؤية الشركة وخطة العمل التى تتناسب مع هذه الرؤية، يصرون على الالتزام بها لفترات طويلة مما قد يؤدى إلى اجتياز حد الغباء.

قد يكون هذا الدافع نحو التمسك بقرارات سابقة هو ما يفسر حالة المتسابق الذى لا يميز بين الطبقات الصوتية فى المسابقة الغنائية لبرنامج *X Factor*. حيث إن قيامه بالتزام عام على شاشات التليفزيون القومى قد نشط دافعه النفسى القوى نحو التمسك بقراره السابق بالاشتراك فى المسابقة.

إنه لمن الضرورى أن تكون واضحا بخصوص "سببك". بهذه الطريقة يمكن تنويع الطريقة المستخدمة حتى تصل إلى النجاح. على سبيل المثال، إذا أمعنا النظر لبرنامج *X Factor* سنرى أن المتسابق قد يرغب بالفعل فى كتابة أشعار غنائية. وليس من الضرورى أن تكون مغنيًا لتقوم بهذا الأمر.

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تعرف هدفك المحدد، إذن تأكد أنه "سبب" وليس "طريقة" . فيما يخص حلمك، أجب عن السؤال التالى: "لماذا أرغب فى تحقيق هذا؟" استمر فى السؤال حتى تحصل على التفسير النهائى لهذه الرغبة. هل هناك طرق أخرى يمكنك من خلالها تحقيق نفس النتيجة؟ على الأقل تحتاج إلى أن تدرك أنه يوجد أكثر من طريقة لتحقيق هدفك.

٢٣ كوّن مجموعة من العقول الممتازة

وفقا لـ "هيل" فإن الخطوة التاسعة نحو تحقيق هدفك المحدد تتمثل فى "العقل الممتاز". يقول "هيل": "*عندما تتعاون مجموعة من العقول وتؤدى الوظيفة بتناغم، فإن الطاقة الزائدة التى تنتج عن هذا التعاون تصبح متوفرة لعقل كل فرد من أفراد المجموعة*".

يقول "هيل" : إن الوجود الناتج عن الاشتراك التعاونى بين اثنين أو أكثر من العقول المتجانسة غالبا ما يشبه إحدى "*القوى الخفية غير الملموسة والتى قد تشبه عقلًا ثالثًا مختلفًا تمامًا*".

> فكرة جوهرية ...
> *دائما ما تحتوى الاكتشافات والتطورات العظيمة على التعاون بين العديد من العقول.*
> – "ألكساندر جراهام بيل"

لذلك، فإنه من المهم أن تكون مجموعة من "العقول الممتازة". لقد نسب "أندرو كارنيجى" كل الثروة التى جمعها إلى مجموعة العقول الممتازة التى تعمل معه. لم يكن "كارنيجى" يعلم أى شىء عن الهدف الفنى من صناعة الصلب ولم يرغب فى أن يعرف أى شىء عن تلك الصناعة، وبدلًا من ذلك وصل إلى هذه المعرفة عن طريق الأشخاص الموجودين فى مجموعة العقول الممتازة التى يعمل معها.

وقد تمنحك هذه القوة الإضافية الطريق نحو شىء آخر - الإدراك التعاونى. فمثلاً فى مرحلة مبكرة من عمله، أصبح "كارل يونج" مقتنعا بأن تجارب المرضى لا يمكن تفسيرها تماما من خلال تاريخهم الخاص وأنهم بطريقة ما قد أدركوا مصدرًا آخر من مصادر المعرفة. إن الحالة المرضية التى قادت "يونج" إلى هذا الاستنتاج كانت تتضمن الهلوسة الصادرة من مريض مصاب بانفصام فى الشخصية حيث وصف هذا الشاب كيف أن الشمس يوجد بها ريش وأنه عندما يحرك رأسه من

جانب إلى آخر فقد "*يتسبب هذا فى هبوب الرياح*".حسنًا، لقد استمر المريض فى تناول الأقراص العلاجية التى حددها الطبيب له. ولكن بعد مرور عدة أعوام قرأ "يونج" أحد النصوص الفارسية القديمة التى يبلغ عمرها حوالى ٢٠٠٠ عام والتى تصف التضرعات والشعائر الدينية فى فارس. حيث كانت تُتلى أحد هذه التضرعات لكى يتمكن الشخص الذى يتلوها من رؤية الأنبوب المتدلى من الشمس وعندما يتحرك هذا الأنبوب من جانب إلى آخر يتسبب ذلك فى هبوب الرياح.

أجريت إحدى الدراسات المهمة الأخرى على مجموعة من القرود القاطنة فى إحدى الجزر القريبة من اليابان حيث قدم عالم الأحياء "ليال واتسون" مصدرًا جديدًا للطعام ـ البطاطا الحلوة الطازجة المدفونة فى الرمال وكان لا يحتاج مصدر الطعام الجديد إلى أى تحضير من القرود، لذلك أصبحت القرود تنفر من تناول البطاطا القذرة، وفى يوم من الأيام قام أحد القرود بغسل حبة من حبات البطاطا قبل أن يتناولها، ثم علم أصدقاءه القيام بهذا الأمر. وحدث بعد ذلك شىء ملحوظ. إذ بعد الوصول إلى العدد الحرج ـ الذى يقدر بحوالى مائة قرد ـ بدأت جميع القرود فى غسل البطاطا قبل تناولها. لم تكن هناك أى طريقة مادية ملموسة تشير إلى تعامل هذه القرود مع بعضها البعض: لقد كانت تقطن فى أماكن مختلفة على الجزيرة بل ومنها من يقطن فى جزر أخرى. لذا كيف تعلمت جميعا على نحو مفاجئ أن تغسل البطاطا قبل تناولها؟

تضيف فكرة الإدراك التعاونى أو بعض أنواع المكتبات العامة بعض التحديثات على النموذج التصويرى ـ الذى نرتبط به جميعا والذى إذا عرفه واحد يمكن أن يعرفه الباقى.

إليك هذه الفكرة...

قد لا تكون لديك طريقة للوصول إلى المخترعين العظام أو أصحاب الأعمال الرائعين لكن يمكنك أن تنشط هذه القوة. ابحث عن أشخاص لديهم نفس الهدف المحدد والتق بهم بصورة منتظمة أو على الأقل التق بانتظام بمجموعة من الأصدقاء الذين يفكرون بنفس الطريقة وبدل بين الأفكار البارعة الناجمة عن الهدف المحدد لكل شخص.

٢٤ لغز تحويل الطاقة الجنسية

تتمثل الخطوة العاشرة من خطوات الوصول إلى الثروة فى تحويل الطاقة الجنسية. على الرغم من خطورة الأمر، إلا أنه بسيط ويمكن تفسيره بسهولة ويسر. *إن تحويل الطاقة الجنسية يعنى تحول العقل من أفكار التعبير البدنى إلى أفكار من طبيعة أخرى*، ويعد استخدام قوة الإرادة لتوجيه الطاقة الجنسية إلى شىء آخر غير معاشرة الزوجة من الأمور الضرورية لتحقيق النجاح!

فكرة جوهرية ...

الجنس هو الجنس، لا يمكن القيام بأى شىء آخر حياله حيث لا يؤدى الجنس إلى بناء الطرق أو كتابة الروايات كما أنه لا يعطى معنى لأى شىء فى الحياة سوى لنفسه.

- "جور فيدال"

لا تعد هذه الفكرة من الأفكار الجديدة، ففى عالم الألعاب الرياضية يعد التقشف (الامتناع عن بعض الشهوات) من التمرينات العامة قبل المسابقات الكبرى. لقد كان "محمد على كلاى" يتوقف عن الاتصال الحميمى بزوجته لما يزيد على ٦ أسابيع قبل أى مباراة مهمة!

لقد ركزت إحدى العادات الهندية القديمة على التقشف كوسيلة لتوجيه العقل والجسد نحو هدف الإدراك الروحانى. يُعتبر الحفاظ على هذه الطاقة من الأمور الضرورية لتعزيز القدرات الفكرية والروحانية.

ومع أن هذا الأمر قد لا يكون سليمًا اجتماعيًا، إلا أن "هيل" يشير إلى نقطتين رئيسيتين. أولهما: أن "*مشاعر الإيمان والحب والجنس تعد من أقوى المشاعر الإيجابية. عندما تندمج تلك المشاعر الثلاثة، تصبح لديها تأثير على صياغة الأفكار بطريقة يمكنها دائما الوصول إلى العقل الباطن*". ويعزو هذا إلى أن (أ) جميع الرجال الذين حققوا إنجازات عظيمة لم يصلوا إلى النجاح إلا بعد سن الأربعين حيث لم يعد الجنس من أولويات الحياة ولم يعد لازما للقيام بأى شىء، (ب) كل الإنجازات فى مجالات "*التعليم والفن والصناعة والمعمار والحرف، قد تم التحفيز عليها من خلال تأثير المرأة*".

يذكرنا "هيل" أن "*صفحات التاريخ ممتلئة بسجلات القادة العظماء الذين حققوا إنجازات عظيمة من خلال تأثير النساء اللائى يُلهبن القدرات الإبداعية فى عقول الرجال، من خلال تحفيز الرغبة الحسية*".

تشير الطبيعة البشرية إلى أننا سنهتم بأمور الشخص الذى نحبه أكثر من الاهتمام بأمورنا. ومن ثم، وفقا لـ "هيل"، عندما يسقط الرجل فى الحب، فإن إرادته ليظهر جديرا بهذا الحب وهذه المشاعر تكون كافية لتغيير مشاعر الحب والإيمان كما تكون كافية لزيادة قدراته. وعلاوة على ذلك، عندما يصل الرجل إلى سن الأربعين سيدرك أن الجنس ليس كل شىء وليس نهاية كل شىء فى الوجود، ومن ثم يتعلم توجيه بعض من طاقته الجنسية نحو بعض الممارسات البناءة الأخرى. مما يعطى معنى جديدًا لعبارة "الحياة تبدأ عند الأربعين".

يطرح هذا الأمر بعض التساؤلات عن دور المنشطات فى تحقيق النجاح والإنجازات الشخصية. إذا لم يعد الشخص الذى يعتمد على المنشطات الكيميائية فى حاجة إلى تعويض الرغبات الراكدة لديه ببعض الإنجازات الخارجية، فقد يصبح العالم بالنسبة إليه عبارة عن مكان فقير، حيث سيفقد الرغبة فى القيام بأى شىء سوى لعب النرد ومشاهدة التلفاز!

على كل حال فإن تعلم طريقة توجيه الطاقة العاطفية يعد من الأمور الواضحة بالنسبة للمرأة كما هو الحال بالنسبة للرجل.

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تمارس العلاقة الحميمة مع زوجتك بانتظام، توقف لمدة أسبوعين على الأقل. إذا كان التقشف هو الطريقة التى تتبعها فى حياتك، طواعية أو مجبرا، إذن وجه هذه الطاقة وركز فى مشروع جديد بدلا من أن تتذمر منها. تعلم أن تدرك الطاقة التى تتمتع بها، لكى يمكنك توجيه بعض هذه القوى إلى مصادر بديلة.

٢٥ استخدم قوة إرادتك لتغيير عقلك

يقول "هيل": " ***لا يُعد التحكم فى العقل من خلال قوة الإرادة، من الأمور الصعبة حيث يأتى التحكم من خلال المثابرة والعادة. عندما تجول أحد المشاعر السلبية بالعقل، يمكن تحويلها إلى مشاعر إيجابية أو بناءة من خلال العملية البسيطة المتمثلة فى تغيير الأفكار***".

هل القول أيسر من العمل؟ قد يكون هذا صحيحا، لكن يذكرنا "هيل" بأنه لا يوجد فعل بدون نتيجة وأنه " *لا توجد طريقة أخرى للوصول إلى العبقرية غير المجهود الذاتى التطوعى*".

دائما ما تنظم العاطفة التجارب التى نمر بها فى الواقع. وتلعب المشاعر التى نحس بها فى أى وقت من الأوقات دورًا مهمًا فى تحديد الطريقة التى نفسر بها المعلومات التى نتلقاها من حواسنا.

فكرة جوهرية ...

لا تبحث عن تغيير العالم، لكن اختر أن تغير نظرتك إليه.

– مبدأ التحقيق المعجزات

ألم تجرب من قبل أن تتفحص الرسائل على بريدك الإلكترونى وتشعر بالضيق من رسالة تركها شخص ما؟ قد تكون لجأت إلى أحد الأصدقاء للحصول على تأييده للقيام بأمر ما، إلا أنه رد بأنه لا يتفق معك فى تفسيرك للأمر موضع النقاش، وعلى حين بغتة، ستجد نفسك مجبرا على إعادة تقييم رسالتك إليه وإدراك أنها قد تشتمل بالفعل على معانٍ متنوعة، ما حدث بالفعل، هو أنك قد شعرت بالضيق لأن هذا المعتوه قد انتقد طريقة عملك. ونتيجة لذلك، فقد طغى هذا الاستياء على تفسيرك للرسالة.

لقد اكتشفنا بالفعل أننا ننظر إلى جزء مما حدث بالفعل وأننا نفسر ونحدد المعنى وفقا لآرائنا ومزاجنا. لذلك فإنه من المنطقى أن أسهل الطرق لتغيير ذلك تتمثل فى (أ) أن تغير مزاجك و (ب) أن تغير من عقلك.

إن أسرع الطرق لتغيير مزاجك هى التغيير من شكل جسدك. قم بتغيير أى شىء فى جسدك. يمتلك جسدك القدرة على إنتاج "طاقة" طبيعية من خلال إطلاق إنزيم الأندورفين (والذى كان يُسمى فى الأصل بالأنكالفين كما سماه الفريق الأسكتلندى الذى اكتشفه). لكى تشعر بالإحباط لابد أن يتخذ جسدك وضعية خاصة. إذا رجعت بكتفيك إلى الخلف ورفعت بصرك إلى الأمام وتنفست بعمق وابتسمت، سيكون من الصعب أن تشعر بالإحباط وجسدك يتخذ هذه الوضعية!

لذا يجب أن تستخدم قوة إرادتك لتحريك جسدك واستغلال قوة العاطفة لتساعدك على تغيير عقلك. وبدلًا من ذلك، يمكنك فقط أن تتعلم كيف تُدير المعنى الذى تعزو إليه الأشياء التى تحدث فى حياتك، بحيث تهتم بالمشاعر الإيجابية أو الحيادية بدلا من المشاعر السلبية.

لا يوجد فى الحياة شىء أكثر سوءًا من أن تفقد أسرتك وتحمل سنوات من رعب لا يوصف فى معسكر الاعتقال النازى. على الرغم من أن "فيكتور فرانكل" قد مر بهذه التجربة، فإن قدرته على نسب معنى إيجابى إلى الأمور المرعبة قد حفزته على تطوير منهج ثورى لمعالجة الاضطرابات العقلية وتأليف الكتاب الذى تصدر قائمة أفضل الكتب مبيعا *Man's Search for Meaning*.

يذكرنا "هيل" أنه من خلال قوة الإرادة والممارسة يمكننا تحويل أكثر الأشياء رعبا إلى محفزات إيجابية.

إليك هذه الفكرة...

يمكنك تفسير الأمور كما تشاء. لا يمتلك أى شخص القوة ليجعلك تشعر بأى شىء لا تريد الشعور به. فى المرة القادمة التى يزعجك فيها شخص ما، اذهب فى نزهة قصيرة. إذا أردت، استمع إلى موسيقاك المفضلة وسر لمسافة طويلة واحصل على قدر من الحركة. غير مسموح بالتمهل فى المشى. لاحظ مدى الاختلاف الذى تشعر به فى نهاية التمشية ومدى السهولة التى ستطرد بها الحدث من عقلك أو ستعزو إليه معنى إيجابيًا.

٢٦ ماذا يوجد فى خزانة ملفاتك العقلية؟

تتمثل الخطوة الحادية عشرة نحو تحقيق الثروة فى ادارة عقلك الباطن.

يقول "هيل": *"لابد من تصنيف وتسجيل كل حافز من حوافز التفكير التى تصل إلى العقل الهادف عن طريق أى من الحواس الخمس، ومن هذه السجلات يمكن استدعاء الأفكار أو سحبها كما هو الحال بالنسبة لسحب خطاب من خزانة حفظ الأوراق والمستندات".*

يصرح "هيل" بأن هناك وفرة من الأدلة التى تدعم الاعتقاد بأن العقل الباطن هو حلقة الوصل بين العقل المحدود للإنسان وذكائه غير المحدود، وبصفة خاصة، لقد تم التأكد من صحة أن الفكرة التى تقول بأن كل شىء يُسجل ويُخزن فى خزانات تشبه إلى حد ما أنظمة حفظ الأوراق والمستندات.

للفصل بين رأيى "ويلدر بينفيلد" و"كارل لاشلى"، أثبت العلم أننا بالفعل نسجل كل شىء يحدث. بداية من الطقس ليلة الاحتفال بالذكرى العاشرة لمولدك إلى وجه كل غريب قابلته فى الشارع إلى كل كلمة تلفظت بها فى كل محادثة أجريتها، ولقد اقترح "بينفيلد" وجود مكان مادى لهذه الذكريات، بينما برهن "لاشلى" أن هذا المكان ليس له وجود (بمساعدة مجموعة من الفئران غير المتوازنة عقليا!). لذا أين يوجد هذا المكان؟ وأين يقع المخزن الشاسع الذى يستوعب كل هذه المعلومات؟

> فكرة جوهرية ...
>
> ***هذا أمر غريب، لا أعلم إذا كنت تود استدعاءه إلى العقل الباطن، لكن الأمور التى لا ألاحظها يتم تخزينها بعيدا.***
>
> **- "آن بياتيه"، كاتب**

اقترح "كارل بريبرامس" - أستاذ فسيولوجيا الجهاز العصبى بجامعة ستانفورد - نظرية تعكس نظرية "دافيد بوم" (المذكورة فى الفكرة ٣). حيث تعد الذاكرة من الأشياء التصويرية ثلاثية الأبعاد مثل باقى الأشياء فى الكون. بخلاف الصور الفوتوغرافية العادية، فإن الجزء الصغير من الشكل الثلاثى الأبعاد يحتوى على

كل المعلومات فى الشكل الثلاثى الأبعاد. وبنفس الطريقة برهن "بريبرامس" أن الجزء الصغير من المخ يحتوى على جميع المعلومات والذكريات الموجودة فى باقى المخ.

وضح "كاندسى بيرت" أن مستقبلات التواصل (مركبات الببتيد العصبى) التى كان يُعتقد وجودها فى المخ فقط يمكن أن تُوجد فى جهاز المناعة وأجزاء أخرى من الجسد، ومن ثم يصبح من المستحيل التمييز بين الجسد والمخ. بالفعل، لقد أشارت الدراسات الآن إلى أن الذاكرة تُخزن فى خلايا الجسد.

بعد أن تمت عملية زرع قلب لفتاة تبلغ من العمر ثمانى سنوات، بدأت الفتاة ترى فى منامها كوابيس مرعبة، واهتمت والدتها بأن تعرضها على أحد الأطباء النفسيين. بعد مجموعة من الجلسات العلاجية، ذهبوا جميعاً إلى الشرطة حيث اكتشف الطبيب أن المتبرع كان طفلا يبلغ من العمر عشر سنوات راح ضحية لجريمة قتل، وهى الحقيقة التى لم تعلمها الفتاة. فقد استطاعت الفتاة أن تصف كل ما حدث للمتبرع المتوفى بما فى ذلك الوقت والسلاح وموقع الجريمة والوصف والملابس التى كان الجانى يرتديها. وكان التفسير الوحيد لتلك الحادثة هو الذاكرة الخلوية. ونتيجة لشهادة الطفلة تم القبض على الرجل وأدين بالجريمة التى لم تستطع الشرطة حلها من قبل، ولم تكن هذه الحالة مجرد حادثة منفصلة!

إذا كان العقل الباطن الممتلئ بكل غمغمة ودمدمة ودقدقة فى حياتنا مرتبطًا بالفعل بالذكاء المحدود، إذن فإنه من الضرورى استخدام أساليب "هيل" لتجاهل أى من الذكريات الضالة والمعتقدات المقيدة والحالات السلبية الموجودة فى خزانة محفوظاتك.

إليك هذه الفكرة...

اختر الموضوع الذى يهمك. اكتب هذه الجملة مضافا إليها الموضوع الذى اخترته: "بخصوص [موضوعى]، إننى أعتقد أن ..." اقرأ الجملة بصوت عالٍ واكتب الفكرة الأولى. كرر هذا العمل حتى تحصل على إحدى وعشرين إجابة. بعد قليل من الوقت، اجعل عقلك الظاهر خاليا تماما ثم استرجع المعلومات التى خزنتها فى خزانة محفوظاتك الخفية. قد تتفاجأ من النتيجة التى ستصل إليها.

٢٧ العقل الباطن لا يغفل أبدًا

يذكرنا "هيل" بأنه " إذا أخفقت فى غرس الرغبات فى عقلك الباطن، فإنه سيتغذى على الأفكار التى ستصل إليه كنتيجة لتجاهلك للأمور، فجميع دوافع التفكير، سواء الإيجابية أو السلبية، تصل إلى عقلك الباطن دون أن تُدرك".

فكرة جوهرية ...

لتغير إحدى العادات، اتخذ قرارا واعيا ثم استخدم السلوك الجديد.

– "ماكسويل مولتز"، كاتب

لهذا السبب فإنه من الضرورى أن تصبح حارسا لعقلك. يعمل العقل الباطن بكل طاقته على تحويل الأفكار إلى واقع. وللأسف، فإننا لا نعلم ماهية تلك الأفكار لأنها عادة ما تكون مألوفة جدا لدرجة أننا لا نلاحظها كثيرا، مثل السمك الذى لا يلاحظ الماء الذى يسبح فيه!

يعود أحد أسباب هذا إلى الاستجابات المشروطة، الأمر الذى تم توضيحه بسهولة من خلال تجربة "بافلوف" مع الكلاب. مما لا شك فيه أنك قد سمعت عن التجربة التى نال بسببها العالم الروسى "إيفان بافلوف" جائزة نوبل، والتى أظهرت مدى سهولة أن تقوم بعمل استجابة مشروطة. كان "بافلوف" يُطعم الكلاب وهو يقرع الجرس. وبعد فترة قصيرة تمكن من أن يقرع الجرس فى غياب الطعام ومع ذلك يسيل لعاب الكلاب. لقد ارتبط الطعام عندها بأحد الممرات العصبية الجديدة التى تجمع بين عملين لا ينتميان إلى بعضهما البعض. لقد كان لنتائج الاكتشاف تداعيات عظيمة وطويلة الأمد كما كان لها تأثير بارز على علم النفس.

لقد أظهرت هذه التجربة أن الحيوانات، متضمنة البشر، تجمع بين اثنين أو أكثر من الأحداث أو الحوافز لكى "تُصنِّف" الخبرات وتتعلم منها فى المستقبل. يبدو

هذا الأسلوب فعالا. لكن هذه التجمعات غالبا ما تكون خاطئة تماما والتى تُدفن بعد ذلك فى العقل الباطن وتظهر عند بروز واحد أو أكثر من هذه الحوافز. يُعد هذا الأمر أكثر فاعلية بالنسبة للأطفال لأن الجزء الموجود فى المخ والخاص بالتفكير لا ينمو تماما بمجرد مولده بينما ينمو الجزء المتعلق بالمشاعر والأحاسيس. ونتيجة لذلك يمكننا القيام ببعض التجمعات غير الملائمة فى عقول الأطفال والتى يمكنها النمو بعد ذلك حتى يكون لها تأثير هائل على حياتهم.

ولهذا السبب فإن أفكارنا الواعية (الصادرة من العقل الظاهر) التى تحكمها العاطفة لا يمكن تحويلها دائما إلى واقع، حيث توجد بعض الأفكار الأكثر قوة والمعادية والتى تحكمها العواطف مختبئة فى العقل الباطن والتى تأخذ الأولوية والأسبقية. لذا فإنك قد تود أن تكون الثروة متماشية مع أفكارك الواعية، ولكن عمك - مثلاً - المحبوب لديك كان ثريًا ويمتلك ثروة كبيرة لكنه تُوفى فى الأربعين من عمره، وكطفل ترسخ بداخلك تجمع عاطفى بأن الثروة تساوى الخسارة والحزن والموت، فى كل مرة تقترب من تحقيق حلمك ببناء ثروة، يغمرك الحزن المضنى والذى يدمر مجهودك وليس لديك أى فكرة عن السبب فى هذا. إذا لم تكتشف هذا التجمع الموجود فى العقل الباطن وتقضى على تأثيره أو تستبدل به تجمعًا بسيطًا متكررًا من خلال الإيحاء الذاتى والخيال، فلن تستطيع تحقيق حلمك الموجود فى عقلك الظاهر.

إليك هذه الفكرة...

إن محاولة حل أو فسخ الارتباطات المختزنة باللاوعى تُعد من الأمور التى لن تأتى بفائدة. إما أن تبحث عن المساعدة المحترفة لتسريع الأمور أو أن تتقبل ما هو موجود وتستبدل بالارتباطات السلبية تأكيدات إيجابية وتخيلا وإيحاء ذاتيًا. إذا سمعت صوتًا من داخلك ينادى بأحد الأعمال السلبية، كرر ما سمعته بصوت مرتفع وبلهجة سخيفة مرة بعد أخرى. قد تشعر بالغباء فى القيام بهذا الأمر، لكنه يعمل على تفريغ بعض الشحنة الموجودة بداخلك. حاول هذا وستشعر بتحسن.

٢٨ لغز المخ

تتمثل الخطوة الثانية عشرة نحو تحقيق الثروة فى حُسن إدارة المخ. "*إن الإنسان، بكل ما اكتسبه من ثقافة وتعليم، لا يفهم شيئا أو يفهم القليل عن القوة غير الملموسة للتفكير. وهو لا يعرف إلا القليل عن التركيب المادى للمخ، كما أنه لا يعرف إلا القليل عن مخطط آلة المخ المعقدة والتى من خلالها تتحول قوة الفكرة إلى مقابلها المادى*".

فكرة جوهرية ...

بمجرد أن يتمدد العقل بالأفكار الجديدة، فإنه لن يعود مرة ثانية إلى أبعاده الأصلية.

– "أوليفير ويندل هولمز"

على الرغم من أن "هيل" قد تنبأ بكل حماسة أن "*رجال العلم*" سيكتشفون أسرار العقل، إلا أنه أقر أن هذه الدراسات لا تزال فى "*مرحلة الحبو*". إننى أتساءل ماذا كان سيعتقد "هيل"، إذا علم أننا ما زلنا نواجه نفس الأمر! فالحقيقة تقول إنه كلما اكتشفنا المزيد من أسرار المخ، ندرك أننا لا نزال لا نعلم أى شىء.

لنأخذ مرض اضطراب تعدد الشخصيات مثالاً. إن هذا المرض يعد من الحالات المرضية التى تسكن فيها شخصيتان أو أكثر نفس الجسد. غالبا ما تكون كل شخصية واضحة ومختلفة عن الأخرى ويمكن التمييز بينهما فقط لأن إحدى الشخصيتين تشكو من فقدان الوعى أو فقدان الذاكرة. ومما هو جدير بالذكر، أن ٩٧٪من الحالات المصابة بهذا المرض لديهم تاريخ يشير إلى معاناتهم من الخوف من شىء ما ويبدو أن هذا الاضطراب يعد طريقا للتعامل مع ذلك الشىء، لقد تلقت كل شخصية قسطًا من الألم، ولذلك يمكن أن يتصرفا بنفس الطريقة.

يمتلك الأشخاص المصابون بهذا المرض ما يتراوح بين ثمان وثلاثين شخصية مختلفة. والأمر غير الطبيعى فى هذه الحالة المرضية أن كل شخصية من

الشخصيات لها سمات مختلفة من حيث الناحية الجسدية والبيولوجية. بالإضافة إلى التغييرات فى نمط التفكير ومعدل ضربات القلب والمظهر الخارجى، فإن الشخصيات المختلفة التى تسكن نفس الجسد قد يكون لديها بعض الحساسيات المختلفة.

سجل د. "بينيت برايون"، أحد أعضاء الجمعية الدولية لدراسة تعدد الشخصيات فى شيكاغو، إحدى الحالات التى يعانى فيها جميع الشخصيات التى تسكن المريض من الحساسية ضد عصير البرتقال - ما عدا شخصية واحدة. يعانى المريض عادة من طفح جلدى شديد، لكن إذا تحول إلى الشخصية التى لا تعانى من الحساسية ضد عصير البرتقال يذبل الطفح الجلدى فورا ويمكنه تناول عصير البرتقال بحرية. وما هو أكثر غرابة، ظهور واختفاء بعض البثور والتقرحات الجسدية فى الشخصيات التى تسكن نفس الجسد، كما تأكد طبيا أن أمراض عمى الألوان والصرع والسكر موجودة فى إحدى الشخصيات الفرعية، مما يربك الأطباء تماما عند تحول المريض بين الشخصيات وذلك بسبب تلاشى نفس المرض أو الحالة.

لم يفهم العلم العديد من الاكتشافات التى وصل إليها، حتى الاكتشافات داخل مجال الاضطراب المتعدد للشخصيات قد ألقت بالعديد من الأسئلة التى تحتاج إلى إجابات. فكر فى الن ج لثانية. إذا كان من الممكن من الناحية البشرية التخلص من مرض السكر خلال الفترة التى ينتقل فيها مريض اضطراب تعدد الشخصيات بين شخصياته المتنوعة، إذن فهل من الممكن أن نتعلم جميعا كيف نتخلص من أمراضنا؟ مما لا شك فيه أن الإجابة ستكون نعم، لكن لا يزال كل شخص يخمن متى سيأتى هذا اليوم.

إليك هذه الفكرة...

قد يكون من الصعب عليك تصديق بعض الأمور التى قرأتها هنا، بل وقد تعتبرها أمرًا مستحيلاً. على الرغم من أن ما ذكرته هو الحقيقة، لا تأخذ كلماتى كما هى: لا تؤمن بكل كلمة تقرؤها. وبدلا من ذلك اطلب الدليل على صحتها. اذهب إلى المكتبة أو ادخل على شبكة الإنترنت أو ابحث فى المواد المرجعية. من خلال المشاركة فى الحصول على المعلومات وتأكيد صحتها أمام نفسك ستنتقل تلك المعلومات إلى الجزء الخاص بالمعرفة فى المخ وتصبح لديها بعد ذلك القدرة على التحول.

٢٩ الجلوس لتصيد الأفكار

تتمثل الخطوة الأخيرة نحو تحقيق الثروة فى استخدامك للحاسة السادسة.

يقول "هيل": " *إن عظماء الفنانين والمؤلفين والموسيقيين والشعراء أصبحوا عظماء؛ لأنهم اكتسبوا عادة الاعتماد على الصوت الضعيف الدائم الذى يخرج من داخلهم من خلال الخيال الإبداعى... وتأتى أفضل أفكارهم مما يُسمى بـ (مواطن الشعور)*".

فكرة جوهرية ...
الشعور هو إبداع يحاول أن يخبرك بشىء ما.
- "فرانك كابرا"

يتحدث "هيل" كثيرًا عن د. "إلمر جايت" والذى كان "يجلس لتصيد الأفكار". كان لدى "جايت" حجرة تواصل شخصى موجودة داخل معمله والتى كانت إلى حد ما كاتمة للصوت ومزودة بكرسى واحد وطاولة صغيرة ولوح للكتابة. عندما يواجهه تحد ما، يدخل "جايت" إلى غرفته الصغيرة ويركز فى عوامل الاختراع والتى سببت له المشاكل. ثم يجلس بعد ذلك صامتا فى الظلام حتى تطرأ الأفكار على رأسه، وعندما تكون إحداها مفيدة له يفتح النور بسرعة ويدون الفكرة.

لقد كان "جايت" واحدا من المخترعين المثمرين واشتهر - من بين اختراعاته - باختراعه لرغوة طفاية الحريق، لكنه لم ير نفسه مخترعا. اعتبر "جايت" نفسه خبيرًا نفسيًا وكان مهتمًا فقط بمطاردة الاختراعات حتى يمكنه تقييم طريقة عمل المخ أثناء قيامه بأفضل ما لديه، لقد كان مهتما بالطريقة التى يُولد بها العبقرى.

لقد كرس حياته لدراسة ما يُعرف بـ "فن استخدام العقل". افترض "جايت" وجود طريقة أو عملية مناسبة للتفكير والتى باتباعها يضع الشخص قدمه الأولى نحو العبقرية. افترض "جايت" أن النشاط الذهنى غير المعتاد يبدأ من عملية إنتاج

تغييرات كيميائية وهيكلية غير معتادة داخل المخ. باعتبار أنه قد كون أكثر من ٢٠٠ براءة اختراع طوال حياته فكان من السهل افتراض أنه يمتلك فكرة ما يمكن الحصول منها على اكتشاف عظيم.

فى عام ١٩٣١ قدم "بلات" و"باكير" للعالم ما يُعرف بـ "الشعور"، معرفين الظاهرة على أنها "فكرة مُوحِدة أو مُوضِحة والتى تطرأ على الإدراك فجأة كحل للمشكلة التى نهتم بها كثيرًا". لقد شرعا فى اكتشاف حجم الدور الذى يلعبه الشعور فى الاكتشافات العلمية، حاصلين على إجابات لتساؤلاتهم من ٢٣٢ عالمًا من علماء الكيمياء. وفى دهشة هائلة، فهم ٨٣٪ من العلماء المفهوم ونسب العديد منهم التطورات العلمية المهمة إلى مساعديهم. لقد ظهر الشعور بالفعل بعد دراسة طويلة وبدا أنه طرأ إلى الإدراك فى الوقت الذى لم يعمل فيه المفتشون بفاعلية على المشكلة.

قال الفيزيائى وعالم النفس الألمانى الشهير "هيلمو ليدز" إن الشعور لا يأتيه إلا بعد أن يُتم البحث فى المشكلة "فى جميع الاتجاهات"، كما أكد أيضا أهمية الراحة لظهور الأفكار الأصلية. بعد مرور أعوام من جمع المعلومات وعدم رؤية أى شىء يربط النقاط ببعضها البعض، قال "تشارلز دارون": "يمكننى تذكر أكثر الأشياء سطوعا على الطريق، بينما كنت راكبًا فى عربتى التى تجرها الخيول، عندما ظهر حل المشكلة أمامى"، بالطبع، كان الحل هو نظريته فى التطور.

إليك هذه الفكرة...

اذهب إلى مكان هادئ حيث لا يمكن لأحد أن يُقاطعك واغمر عقلك فى التحدى الذى يواجهك. ركز على العوامل المعروفة ثم قم بعمل تصور للنتيجة المثالية. تخيل شعورك بالنصر عند حل اللغز، اغمر نفسك فى الشعور بتحقيق الإنجاز واستمتع بمدة لذة ما تشعر به بمجرد أن تتواصل تماما مع هذه النتيجة، انظر إلى الخلف لتنظر ماذا فعلت.

٣٠ استخدم التأمل لشحذ أفكارك

يقول "هيل": "*لا يمكن فهم معنى الحاسة السادسة إلا عن طريق تأمل ينبع من خلال تطوير العقل من الداخل*". إذا تم إثبات أن الأفكار تمتلك مثل هذه القوة الفعالة، إذن فمن المنطقى أن التأمل - إحدى الطرق القديمة للتحكم فى العقل - سيكون من الأمور المثمرة.

فكرة جوهرية ...

تُشتق جميع مصادر شقاء الإنسان من عدم قدرته على الجلوس بهدوء وبمفرده داخل إحدى الغرف.

- "بليز باسكال"

بالعودة إلى الخلف كثيرًا، إلى ما هو أبعد من ٥٠٠ عام قبل الميلاد، يقول الفيلسوف والرياضى اليونانى الشهير "فيثاغورث": "تعلم أن تكون صامتًا. دع عقلك الصامت يستمع ويرتشف المعلومات". لقد قُدر أننا نمر يوميا بأكثر من ٦٠٠٠٠ فكرة منفصلة، فهل هناك عجب من أن الذكاء غير المحدود قد يصاب بالارتباك فيما يتعلق بما يود إظهاره؟ إن التأمل هو طريقة لخفض الصوت فى جميع الأفكار غير المهمة حتى نستطيع أن "نسمع" الفكرة التى تهمنا.

لقد تمت فى الوقت الحالى دراسة فائدة التأمل أيضا من خلال "ريتشارد دافيدسون" الباحث بجامعة ويزكنزين والرائد فى العلاج النفسى والبدنى. بالتعاون مع أحد رجال الدين بالتبت. يربط "دافيدسون" بين الحالات العاطفية والعقلية وبين الأنماط الملحوظة لنشاط المخ. من خلال تواصله ودراسته لطبيعة رجال الدين فى منطقة التبت الصينية، أصبح لدى "دافيدسون" القدرة على توضيح تأثير التدبر على وظيفة المخ، ومن ثم إثبات - للفصائل الموجودة بيننا - مدى قوة أداة التدبر. على سبيل المثال، حدد عمله أن منطقة المخ التى تقع خلف جبهة الرأس موقع للنشاط العصبى المرتبط تماما بالتدبر العميق. من خلال تحديد

التفاعلات بين هذه القشرة الدماغية التى تقع فى مقدمة الجبهة واللوزة (المركز الرئيسى لعمليات الذاكرة والعاطفة) قد يمهد عمله الطريق نحو الحصول على عقار مجانى لعلاج الاضطرابات المزاجية والقلق، كما أن هذا يُعد مثالا أيضا على الطريقة التى تم بها التجميع بين الشرق والغرب وتبادل المعلومات الخاصة بالقدرة البشرية.

وكجزء من إحدى التجارب التى أُجريت لمعرفة كيف يمكن للعقل أن يتفاعل مع الأمر، قام العلماء بدعوة مجموعة من الأشخاص ذوى الباع الكبير فى التأمل لملاحظة إذا ما كان تحكمهم فى أفكارهم والتماسك داخل مجموعتهم سيؤثر جديا على عدد النتائج المتولدة بصورة عشوائية. لقد كانت النتائج حاسمة للمرة الثانية، وصبت اهتمامها على نقطتين رئيسيتين. أولاهما: أن التدبر يسمح لنا بالتخلص من ضوضاء الحياة اليومية لكى تصبح أفكارنا التى يوجهها الإدراك أكثر فاعلية، والثانية : أن التفكير داخل المجموعة يُعد من القوى الفعالة. يمكنك استغلال تأثيرها الإيجابى من خلال ما وصفه "هيل" بـ "إدارة العقل" أو يمكن أن تتعرض لتأثيرها السلبى من خلال الإعلام، والاختيار قائم عليك.

يسمح لنا التدبر بالوصول إلى ما يشير إليه "هيل" بالحاسة السادسة. إن الفراغات الموجودة فى النوتة الموسيقية هى التى تكوّن النغم: وإن المسافات الموجودة بين الكلمات هى التى تخلق الكتب المحفزة وإن الفراغات الموجودة فى التصميم هى التى تضفى عليه جمالا. يسمح التدبر بوجود فراغات بين الأفكار، لذا يمكن ظهور الأفكار الجديدة.

إليك هذه الفكرة...

جرب هذا الأمر لتهدئ من عقلك. إذا كنت تشعر برغبة شديدة فى التجول داخل المنزل وتسمية كل شىء باسمه بصوت مرتفع، إذن فخلال سيرك ستقول: " أريكة" و"كرسى" و"مكتب" و"كتاب" ، وداوم على ذلك حتى يصبح عقلك فارغا تماما. حسنا، قد تنظر بدهشة إلى أى شخص يسير داخل المنزل، لكن حاول فقط القيام بالأمر. بعد فترة قصيرة سيتوقف عقلك عن هذا التفكير. عندما يقوم بذلك، اجلس للحظة واحدة مع الشعور بالفراغ.

٣١ وظف مجلس شورى غير مرئى

يؤيد "هيل" فكرة توظيف *"مستشارين غير مرئيين"* كطريقة لتطوير الحاسة السادسة. ويقول: *"يُعتقد أن المزج بين السلوك العقلى والروحانى (الحاسة السادسة) هو النقطة التى سيتصل عندها عقل الإنسان بعقل العالم ككل"*. بتطوير هذه القدرة يمكن الوصول إلى ذروة الفلسفة.

يقترح "هيل" أنه بعد إتقانك للمبادئ الأخرى الموجودة فى كتابه، ستكون *"مستعدا لتقبل مثل هذه الحقيقة والتى قد تكون من ناحية أخرى غير مقبولة لديك، والتى تقول إنه من خلال مساعدة الحاسة السادسة، ستكون حذرا تجاه المخاطر الوشيكة فى الوقت المناسب بحيث يمكنك تجنبها وإنك ستكون على اطلاع بالفرص فى الوقت المناسب لتعتنقها"*. يمكنك أن تطلق عليها لقب الملاك الحارس، إذا أردت.

> فكرة جوهرية ...
>
> ***من خلال تعلم كيفية التواصل والاستماع والعمل وفقا لحدسنا، يمكننا التواصل مباشرة مع القوى الموجودة فى الكون ونسمح لها بأن تكون قوتنا المرشدة.***
>
> - "شاكتى جاوين"

يستمر "هيل" فى شرح عملية إقامة اجتماعات لمجلس الشورى الوهمى مع أشخاص من الماضى والحاضر يُعجب بهم كثيرا. فى البداية اختار كلا من "إيمرسون" و"باينى" و"إديسون" و"دارون" و"لينكولن" و"باربيك" و"نابليون" و"فورد" و"كارنيجى" . حيث يمتلك كل منهم بعض السمات التى يود "هيل" أن يعزز بها نفسه، ولسنوات عديدة، ظل "هيل" يرحب بهم كل ليلة فى اجتماعه الوهمى، محددًا من سيكون المستشار غير المرئى ومستنبطا السمات التى يمتلكونها وطالبا منهم بكل احترام أن يعلموه من حكمتهم. بمجرد أن يحضر الجميع، يتحدث إليهم "هيل". تنطلق المحادثة بين المجموعة ويبحث "هيل" عن النصيحة المتعلقة بهدفه المحدد ـ منهيًا بذلك فلسفة النجاح.

يقول "هيل": *"وبعد عدة شهور من القيام بهذا الإجراء الليلى، اندهشت من*

اكتشاف أن هذه الشخصيات الوهمية قد أصبحت واقعية بالفعل. لقد قام كل واحد من هؤلاء الرجال التسعة بتطوير بعض السمات الذاتية، والتى أدهشتنى كثيرًا. على سبيل المثال، طور "لينكولن" عادة أنه كان دائم التأخير، ثم عادة السير بتباه". أصبحت تلك الاجتماعات واقعية بالنسبة إلى "هيل" لدرجة أنها أثارته وحفزته لفترة قليلة ثم توقف عنها بعد ذلك.

إذا عرف "هيل" أى شىء عن مدرسة يونج للتحليل النفسى، فقد يقل اهتمامه بمرضه النفسى الوشيك. لقد شرح "يونج" أن التأمل أو الصور العفوية التى نراها بأحلام اليقظة قد تدل فى بعض الأحيان على حياتنا الخاصة. وبالتالى تضع طريقة "يونج" للعلاج النفسى قدرا كبيرا من التأكيد على محاولة التواصل مع الموارد الإيجابية للعقل الباطن.

ما فعله "هيل" بمستشاريه غير المرئيين يبدو عن طريق الخطأ بأنه مقابل لعملية تُعرف باسم "أحلام اليقظة الموجهة"، وهى شكل من أشكال الخيال العقلى صُمم خصيصا للتواصل مع المرشد الداخلى. يرى العديد من الناس أن المرشد الداخلى يأخذ شكل الشخصية البارزة ذات السلطة المحترمة، ولقد تردد هذا التفسير مرة ثانية من خلال تجربة "هيل"، فالأشخاص المشتركون فى الاجتماع يمكنهم طرح أسئلة وتلقى إجابات قد تبدو حكيمة فيما وراء نطاق القدرات الإدراكية للفرد. بالفعل هذه هى طريقة التواصل التى نسبها "نايل دونالد ولستش" إلى سلسلة كتبه *Conversations with God*. قد يسمح لنا هذا النوع من الأحلام الموجهة بالوصول إلى مرحلة الإدراك الكلى.

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه مشاكل فى التواصل مع شخص ما، تخيل نفسك للحظة وأنت تجلس مع ذلك الشخص. وضح اهتماماتك بطريقة هادئة واسأل الشخص الآخر ما شعوره تجاه تلك الاهتمامات. فقط انتظر واستمع لكل الآراء. قد تحصل على انطباع بالطريقة التى قد يفسر بها ذلك الشخص الآخر هذا الموقف.

كتاب جورج إس. كلاسون

THE RICHEST MAN IN BABYLON

أغنى رجل فى بابل

٣٢ دع الثورة تَقُدْك إلى التغيير

يقص علينا "كلاسون" فى الفصل الافتتاحى، وعنوانه "*الرجل الذى طلب الذهب*"، قصة "بانسير"، صانع العربات التى تجرها الخيول، حيث يخبر "بانسير" صديقه "كوبى" عن حلمه الذى رأى نفسه فيه ثريا، ثم يقول له: "*عندما استيقظت من نومى وتذكرت أن محفظة نقودى فارغة، اجتاحنى شعور من الثورة والتمرد*".

يعد هذا الشعور بالتمرد بمثابة قوى فعالة للتحول كما أنه يمثل نقطة الانطلاق أو نقطة اللاعودة. فى نهاية الأمر، شعر "بانسير" بالغضب؛ حيث أدرك فى النهاية أنه على الرغم من السنوات التى قضاها فى تقديم الخدمة المتقنة والعمل الشاق، فإنه مازال لا يمتلك أيًا من العملات الذهبية فى محفظته. وهذا هو الشعور الذى يحثك نحو التغيير المالى.

فكرة جوهرية ...

لكى نغير حياتنا، لابد أن نبدأ على الفور ويجب أن نقوم بالأمر بحماس جارف، ودون استثناءات.

- "وليام جيمس" فيلسوف وعالم نفس

عندما تحين لحظة التوقف، فهذه هى اللحظة السحرية فى عملية الإدراك. فى هذه اللحظة لابد من تغيير شىء ما، والشخص الوحيد الذى يمكنه القيام بذلك التغيير هو أنت. لقد تحدث العديد من المحاضرين فى مجال التنمية الذاتية عن نقطة التحول تلك، ويعد "أنتونى روبينز" واحدًا من أشهر هؤلاء المحاضرين. حيث يخبرنا عن نقطة الانطلاق الخاصة به عندما اكتشف أنه تجاوز الثانية والعشرين من العمر، وكان يقيم فى شقة صغيرة تبلغ مساحتها ٤٠٠ قدم مربع، ويغسل الأطباق فى حوض الاستحمام. مع تحمل ما لا يطاق والشعور بالتعاسة، شعر "أنتونى روبينز" بالصدمة - لقد ملأه الشعور بالتمرد الذى يتحدث عنه "بانسير". وألزم نفسه بأن يغير الأشياء من حوله.

وبالفعل قام "أنتونى روبينز" بتغيير تلك الأشياء بالفعل، حيث أصبح الآن رئيسا لعدد كبير من الشركات الناجحة، وهو يدرب أقوى الأشخاص فى العالم، كما أن ندواته العلمية يحضرها الملايين من الأفراد، بالإضافة إلى أن ثروته تفوق ما يتخيله معظم الناس.

كل شىء نقوم به، لابد له من سبب، وتتعلق تلك الأسباب إما بتحقيق السعادة أو بتجنب الألم. يقتصر السبب الذى يجعل من نقطة الانطلاق أمرا فعالا للغاية على أننا دائما ما نقوم بعمل الكثير لتجنب الألم أكثر مما نقوم به لتحقيق السعادة. يكون هذا الأمر غاية فى الوضوح، عندما تفكر فى غريزتنا الطبيعية للبقاء. وعادة ما يحدث ذلك فى أكثر الساعات الحالكة فى حياتنا؛ حيث نُقحم فى العمل بسبب أن رغبتنا فى البقاء تكون قوية جدا، كما أننا نُقحم فى القتال أو الرد عليه للتخلص من الخطر والبُعد عن الألم. لذا إذا وصلت إلى نقطة اللاعودة الخاصة بك، مثل "بانسير"، ثم شعرت بالإثارة. فستشعر بالتغيير فى كل مكان من حولك.

لسوء الحظ، قد لا يصل معظم الناس إلى هذا الحد من السوء ... إننى دائما ما أتذكر إحدى صديقاتى وهى تخبرنى عن علاقتها الزوجية فتقول: "إنها لم تكن جيدة بما يكفى للبقاء عليها، ولم تكن سيئة بما يكفى لتركها". فى كلتا الحالتين، فإننا عادة لا نصل إلى التمرد الذى يميز نقطة الانطلاق لنفس السبب، فالموقف ليس على هذا القدر من السوء. إننا نقف فى منطقة غير مأهولة وممتلئة بالكسل. لا توجد سعادة، لكن لا يوجد ألم كاف للتحفيز على التغيير. إذا أردت أن تغير من ثروتك المالية، فإنه كلما أسرعت فى إصابة نقطة الانحراف، أبليت بلاء حسنا.

إليك هذه الفكرة...

إذا لم يكن موقفك المالى على هذا القدر الكبير من السوء و لكن لا يزال فى مكان ليس بقريب مما تحبه، إذن فأنت بحاجة إلى بعض من الفاعلية. استخدم اختبار الكرسى الهزاز. تخيل نفسك وأنت فى الثمانين من العمر وتجلس مع حفيدتك التى تبلغ من العمر خمس سنوات وتحكى لها الذكريات التى شعرت فيها بالندم. ما الشىء الذى فقدته، وكيف أثر على الأشخاص الذين تحبهم؟ استخدم تلك المشاعر والأحاسيس لتحثك على العمل.

٣٣ الطيور على أشكالها تقع

يشعر "بانسير" بالحيرة حيال موقفه المالى ويقول لصديقه: " *لقد ربحنا قليلًا من المال خلال السنوات التى مرت علينا ... بعد أن قضيت نصف سنوات العمر فى العمل الشاق، فإنك. أقرب أصدقائى. تمتلك محفظة نقود فارغة... إننى أعترف بأن محفظة نقودى فارغة مثلك تماما. ما شعورك تجاه ذلك؟* ".

فكرة جوهرية ...

إن الشيء المريح للشخص البائس هو أن يكون لديه شركاء يمرون بنفس المحن.

- "سيرفانتس" روائى إسبانى

يعود جزء من المشكلة إلى الحقيقة التى تقول إن الطيور على أشكالها تقع. كباقى الكائنات الحية، فإننا نحدد الأمر المقبول والطبيعى من خلال النظر إلى الأشخاص من حولنا. مما يعنى أن آباءنا ومدرسينا وأصدقاءنا يمارسون تأثيرا هائلا على ما نعتقد أنه أمر ممكن فى حياتنا. يتمثل الجانب الإيجابى فى الشعور بالانتماء. أما الجانب السلبى فيتمثل فى أننا إذا حاولنا الخروج على تلك النماذج الفكرية المتعارف عليها، فإنه من الضرورى مواجهة مقاومة ما.

هناك تجربة شهيرة أجريت على القرود والتى توضح هذا الأمر بقوة حيث قام العلماء بحجز مجموعة متنوعة من القرود داخل حظيرة كبيرة، وكانت توجد فى منتصف الحظيرة سارية خشبية طويلة ويوجد على قمتها سباطة من الموز. بينما يحاول القرود الوصول إلى الموز الموجود أعلى السارية كانوا يرشون بالماء من خلال خرطوم مياه عالية الضغط. على الرغم من أن هذا الأمر لم يضرهم أو يؤذهم، فقد كان من الواضح أن تلك التجربة لم تكن ممتعة وفى نهاية الأمر توقف جميع القرود عن محاولات الحصول على الموز.

ثم عزل العلماء أحد القرود عن المجموعة الأصلية وأضافوا قردًا جديدًا إلى المجموعة. على الرغم من تقبل المجموعة للقرد الجديد، إلا أنه بمجرد أن رأى الموز أعلى السارية ذهب ليحاول الحصول عليه ولكن حاول باقى القرود إبعاده عن السارية - حتى مع عدم وجود خرطوم مياه فى هذه المرة. لقد تأقلموا وتكيفوا على الإيمان بأن محاولة تسلق السارية لابد أن يصاحبها الألم ولذلك كانوا يحاولون "حماية" القرد الجديد من الأذى.

وسرعان ما توقف القرد الجديد أيضا عن محاولة تسلق السارية، وفى نهاية الأمر تم استبدال جميع قرود المجموعة الأصلية بقرود جديدة واحدًا تلو الآخر حتى لم يتبق فى الحظيرة أى من القرود التى شهدت أو جربت المعاملة بالمياه، ومع ذلك لم يحاول أى من القرود تسلق السارية والوصول إلى الموز.

كما هو الحال بالنسبة لهؤلاء القرود، فإننا نحكم على الأمر المقبول من خلال حكم من حولنا من الأشخاص. إذا كنت مدينا وكانت عائلتك وأصدقاؤك مدينين أيضا، فلن يكون هذا الأمر سيئا بالنسبة إليك. أليس كذلك؟ فى الحقيقة، أنت لن تشعر بأن الأمر سيئ، لكن من المحتمل أنك إذا تعرفت على الأمر وحاولت تغييره فإن من حولك سيحاولون "إبعادك عن الألم"، قد يعود جزء من السبب فى ذلك إلى أنهم لا يريدون رؤيتك وأنت تفشل فى شىء ما، ويعود جزء من السبب إلى أنهم لا يريدون رؤيتك وأنت تنجح أيضا. ومن ناحية أخرى فقد يضطرون إلى التغيير أيضا. إذا قمت بأى محاولة لتنتبه إلى الوضع الراهن فمن المحتمل أنك قد تواجه بعض المقاومة. وبحزن بالغ، فإن الأشخاص الذين يحبوننا كثيرا هم من قد يثبطون كثيرا من عزمنا.

إليك هذه الفكرة...

ما رأى أقرب الناس إليك فى المال؟ إذا لم تكن تعرف اعتقادهم، فاسألهم عن ذلك. قد تتفاجأ عندما تكتشف أنكم متشابهون بخصوص ما تقومون به وما تنفقونه وما تدينون به إلى الآخرين. انظر إذا كانوا يرغبون فى تغيير مواقفهم أيضا وتكوين نادى أغنى رجل فى بابل لدعم بعضهم الآخر.

٣٤ العمل الشاق لا يضمن تحقيق الثروة

يرثى "بانسير" حاله قائلًا: *"منذ بزوغ ضوء الفجر الأول وحتى أوقفتنى الظلمة القاحلة، عملت بكد على تصنيع أفضل العربات التى تجرها الخيول على الإطلاق؛ حيث كان يحدونى الأمل فى أن يدرك الناس أعمالى التى لا تقدر بثمن فى يوم من الأيام وأن يكافئونى عليها بثروة كبيرة. لكن لم يحدث هذا أبدا، وأدركت فى النهاية أنه لن يحدث على الإطلاق"*.

لقد تعلمنا جميعا فى المدارس أننا لو عملنا بكد ثم حصلنا على نتائج جيدة فى الاختبارات، فسنحصل على وظيفة جيدة وستسير جميع الأمور على ما يرام. لقد كانت تلك الفكرة صالحة فى الأيام الماضية، خاصة مع شيوع مفهوم وظيفة للحياة. لكن هذه الفكرة لم تعد صالحة هذه الأيام، فالعمل الشاق لم يعد يمثل بمفرده الطريق نحو تحقيق الثروة ـ ولن يكون كذلك أبدا.

ألق نظرة على حياة "تشارلز جوديير"، والذى أطلق اسمه بعد ذلك على أهم اختراعاته. إطارات السيارات. طور "جوديير" عملية الفلكنة (معالجة المطاط بالكبريت)، مما أدى إلى تحويل المطاط إلى مادة ذات عدد غير محدود من الاستخدامات. لقد كان "جوديير" مبتكرا لامعا، كما أنه تابع أفكاره بعزم وشغف، ولكن بالرغم من عمله الشاق وبراعته فإنهما لم يحققا له الثروة ومات فقيرًا، وخلال إحدى مراحل الحياة عاش "جوديير" بالفعل مع أسرته فى أحد مصانع المطاط الفاشلة الواقعة فى جزيرة ستاتن بولاية نيويورك حيث كانوا يتناولون السمك الذى يصطاده من النهر. على

> فكرة جوهرية ...
>
> ***عندما يخبرك إنسان أنه قد حقق ثروته من خلال العمل الشاق، فاسأله: "أى عمل شاق كنت تقوم به؟".***
>
> - "دون ماركوس" ـ كاتب

الرغم من مشاركته التى لا يمكن إنكارها فى تطوير هذا العالم ، فإنه لم يستفد ماليا قط من تلك المساهمات. لقد أشارت جميع التقارير والتقديرات إلى أنه لم يكن غلاما محظوظا وأنه بكل وضوح لم يكن جيدًا فى المعاملات التجارية، ومع ذلك فقد ظل ينظر إلى تلك الحقيقة بأسلوب فلسفى شهير: "لا يجب تقدير الحياة بمعايير الدولارات والسنتات. إننى لا أريد أن أشتكى من أننى قد قمت بالزرع وقام غيرى بحصد ثمار ما زرعته. حيث يشعر الإنسان بالندم إذا قام بزرع شىء ما ولم يجن أى شخص ثمار ما زرعه".

ومع ذلك، فمهما كانت المكاسب التى حققتها فإنها لا تشير إلى قدرتك على تجميع الثروة، حيث يوجد العديد من سائقى شاحنات النقل الكبيرة ومن عاملى النظافة بالمكاتب والذين حصدوا الكثير من الثروة باستخدام الأساليب المستمدة من مدينة بابل القديمة منذ أكثر من ٨٠٠ عام مضت. كما يوجد العديد من المساهمين ذوى الأرباح التى تُقدر بملايين الجنيهات والذين يعيشون بعيدا عن مستوى الثروة التى يمتلكونها لدرجة أنهم يبدون أسوأ حالا من المفلسين، إلى أى مدى لا يعبر ربحك من المال عن قدرتك على تحقيق استمرارية الربح؟

مادمت تمتلك دخلا أو طريقة لجمع المال، فإنك تمتلك القدرة على تكوين ثروة. إن العمل بكد دون النظر إلى ما تفعله بأرباحك يعد من الأمور التى لا طائل منها مثل الكسل تماما؛ لذا لابد أن تكون ماهرا بخصوص الاستفادة التى تحققها من أرباحك - بغض النظر عن قدر تلك الأرباح. وإلا ستدرك، مثل "بانسير"، أنك تعمل "*عامًا تلو الآخر وأنت تحيا حياة من الذل. تعمل وتعمل وتعمل! وفى النهاية لا تحصل على أى شىء...*" .

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تعمل بكد وتتساءل إلى أين تذهب ثمار ذلك العمل - فلتكتشف ذلك. انظر إلى الشهور الماضية وحدد الأشياء التى أنفقت فيها مرتبك. ليست هناك فائدة من العمل بكد ليلا ونهارا، إذا كان المال الذى تكسبه يضيع من بين يديك دون جدوى. قم أولا بتقدير ما أنفقته فى تلك الأشياء المختلفة ثم قيم الحقيقة بعد ذلك.

٣٥ ابحث عن النصيحة الحكيمة

عندما نظر "كوبى" وصديقه إلى الأخفاق الذى يسود موقفهما المالى، قدم أول اقتراحاته قائلًا: *"هل يمكن أن تكتشف الطريقة التى يكسب بها الآخرون المال ونقوم بالعمل الذى قاموا به؟"* لذلك قرر الصديقان الذهاب لزيارة صديقهما القديم "أركاد" - أغنى رجل فى مدينة بابل القديمة. لذا يجب أن تتذكر: *"لن يكلفك الأمر شيئًا إذا طلبت النصيحة الحكيمة...".*

وفقا لما يراه عالم النفس د. "موريس ماسى"، فإننا نمر بثلاث مراحل خلال عملية التنمية التى ينتج عنها شخصيتنا عند مرحلة الشباب أو الرشد. منذ الولادة وحتى سن السابعة نمر بـ "فترة اكتساب السمات" . هذه هى الفترة التى نمتص خلالها جميع المعلومات الخاصة بالبيئة التى نعيش فيها ونتبنى خلالها السمات الموجودة فى آبائنا أو الأشخاص الذين يهتمون بنا. ثم تأتى بعد ذلك "فترة التشكيل" والتى تستمر لسبع سنوات أخرى من بعد سن السابعة ونحاول خلالها البحث فى العالم الخارجى عن القدوة الحسنة التى يمكن أن نتعلم منها. خلال هذه الفترة من العمر نقوم بلصق صور للأبطال الخارقين على الحوائط كما نبحث عن الأساطير والأشخاص الذين نرغب فى تقليدهم ومحاكاتهم. ومن سن الرابعة عشرة وحتى سن الحادية والعشرين نمر بـ "مرحلة الإندماج فى المجتمع" حيث نبدأ فى فحص الحدود التى وضعناها ونكتشف الشىء "الملائم".

فكرة جوهرية ...

ستجد أن القليل النادر من الناس هم من يتصفون بالحكمة لرجاحة عقلهم وقليل من الناس علموا أنفسهم بأنفسهم. إنه لمن الحماقة أن يعتمد الإنسان فى تعليمه على نفسه فقط.

- "بن جونسون" - روائى

تمثل مرحلة التشكيل جزءًا مهمًّا للغاية فى تطورنا . ومع ذلك فإننا نتوقف عن الاستفادة من هذا المصدر للمعرفة عندما نصل إلى سن الرشد. فى مجال الرياضة، تُعد فكرة الحصول على مدرب . الشخص الذى إما يساعد الآخرين لتحقيق الهدف أو يحقق ذلك الهدف بنفسه . من الأفكار المقبولة تماما، ومع ذلك فإن هذه الفكرة لا يمكن تحويلها بسهولة إلى ثروة كبيرة.

عندما اقترح "أندرو كارنيجى" أن يكرس "نابليون هيل" حياته لفهم النجاح وتكوين فلسفة يمكن أن يتبعها الآخرون لتحقيق هذه النتيجة . ماذا فعل حيال ذلك؟ هل أرسل "هيل" إلى المكتبة؟ هل طلب أن يبدأ أحد الأعمال التجارية وينظر ماذا يحدث؟ هل طلب منه أن يكتشف الأمر بنفسه؟ كلا، لم يقم "أندرو كارنيجى" بأى من ذلك، بل أرسله إلى مرشدين لكى يحصل منهم على النصيحة الحكيمة. لقد حصل "هيل" على مدخل لا مثيل له لمجموعة من أكثر الرجال ثروة وقوة وحكمة فى ذلك الوقت، لكى يمكنه الحصول على النصيحة من أفواه من مروا بالتجربة. لقد تقابل مع أكثر من أربعين شخصية من الشخصيات البارزة ومنهم "هنرى فورد" و"ثيودور روزفلت" و"جون دى. روكفلر" و"توماس إديسون" و"إف. دبليو. وولورث". ومن خلال آرائهم ومعرفتهم، استطاع "هيل" تكوين فلسفة عن النجاح وكتابة أعظم كتاب فى التنمية الذاتية على مر التاريخ، *Think and Grow Rich*.

تتمثل أسرع الطرق لتعلم أى شىء فى أن تتعلمه من شخص يتقن بالفعل المهارة التى تبحث عنها. قد تتفاجأ عندما تعرف أنه عند سؤالك عن شىء ما، فإن معظم الناس "*سيقدمون إليك حكمتهم بكل صراحة؛ لأن الشخص الذى يتمتع بخبرة واسعة دائما ما يكون مسرورًا بذلك*".

إليك هذه الفكرة...

من الشخص الثرى الذى تعرفه فى مجتمعك؟ يشعر معظم الناس بالإطراء إذا طلبت منهم النصيحة. تواصل مع هؤلاء الناس من خلال الخطابات أو من خلال المقابلة الشخصية، واعرض عليهم أن تدعوهم لتناول وجبة الغداء مقابل بعض النصائح عن الأسلوب الذى استخدموه لتحقيق النجاح. يعد الغرور من الأشياء الفعالة للغاية...

٣٦ احصل على ما تريد من خلال التركيز

يشعر "كوبى" بالإثارة من الصورة الذهنية لمشهد زيارة "أركاد" وطلب نصيحته بخصوص أفضل الطرق لتجميع الثروة. يقول "أركاد" بفراسة الخبير: " *لقد جلبت إلى عقلى أحد المفاهيم الجديدة وجعلتنى أدرك لماذا لم نجد أبدًا أى أداة لقياس الثروة. إننا لم نبحث عن هذه الأداة قط*".

لقد "*عمل" بانسير" بتأنٍ لبناء أقوى العربات التى تجرها الخيول فى مدينة بابل القديمة*، بينما سعى "كوبى" *ليصبح من أمهر عازفى آلة القيثارة*. لقد ركزا جهودهما على تحقيق النجاح فى مجال العمل وليس على تجميع الثروة من خلال هذه المهارة، ويعد هذا الأمر من الأخطاء الشائعة.

فكرة جوهرية ...

لا يعرف معظم الناس أى شىء عن القوة الهائلة التى يمكننا الحصول عليها عندما نركز جميع مواردنا لتحسين جانب واحد فى حياتنا.

– "أنتونى روبنس" متحدث، وكاتب

فى عام ٢٠٠٤، مُنحت جائزة نوبل أى. جى للطب النفسى. وهى جائزة تمنح لأفضل الإنجازات التى "تجعلك تضحك، ثم تفكر" . إلى كل من "دانيال سيمونس" من جامعة إيلينويس و"كريستوفر تشابريس" من جامعة هارفارد من أجل الدراسة الرائعة التى قاما بها والتى توضح قوة التركيز. حيث طلبا من مجموعة من الناس مشاهدة مقطع فيديو يعرض جزءًا من إحدى مباريات كرة السلة وخلال عرض الفيديو كان يتوجب عليهم متابعة عدد تمريرات للكرة بين لاعبى أحد الفريقين، وكان هذا ما سيركزون عليه، وخلال عرض الفيديو دخل رجل يرتدى حلة تشبه الغوريلا إلى أرض الملعب – لمدة سبع ثوانٍ – وتجول بين اللاعبين. وفى لحظة ما، التفت الرجل إلى الكاميرا وضرب بيده على صدره، وعندما طلبا من المشاهدين بعد ذلك عرض تعليقاتهم على المقطع، لم يلاحظ الغوريلا إلا عدد قليل لا يصل إلى النصف. لماذا؟ يعود

السبب فى ذلك إلى أنهم وضعوا كل تركيزهم على إحصاء عدد التمريرات لدرجة أنهم لم يروا أى شىء آخر - بما فى ذلك الغوريلا.

يحدث نفس الأمر فى الحياة. إننا منشغلون جدا بتأدية عملنا ونأمل فى تأديته على الوجه الأكمل لدرجة أننا ننسى بعد ذلك أن نحول تركيزنا إلى الثمار الناتجة عن العمل. يعود جزء من السبب فى ذلك إلى أننا لم نتعلم أبدا أن نركز على المال.

تتمثل إحدى مفارقات أو غرائب الحياة فى أن بعض المعلومات شديدة الأهمية التى نحتاج إليها لتحقيق النجاح ليست موجودة فى المناهج الدراسية. إننا مؤهلون جزئيا إلى الدخول إلى عالم الأعمال بالقدر الذى يتيح لنا فقط أن نحصى ونكتب ونتواصل إلى حد ما، لكننا لسنا مؤهلين للتعامل مع نتائج ذلك العمل. لم تقدم إلينا المناهج الدراسية أيًا من الإرشادات الخاصة بطريقة إدارة الأموال وطريقة تجميع وتكوين الثروة لتوفير احتياجاتنا الشخصية واحتياجات أسرنا. لا يوجد أى تركيز على عملية إدارة الأموال فى أى مرحلة من مراحل التعليم الرسمى، وإذا كان هناك أى تركيز على هذه القضية، إذن لن يقع أى من المحاسبين تحت طائلة الديْن فى يوم من الأيام.

إذا أردت أن تغير من وضعك المالى، لابد أن تجعله إحدى أولوياتك وتركز على ذلك الربح. يذكرنا "كوبى" بذلك قائلًا: " *فى النهاية، إننا نرى الآن ضوءا براقًا مثل ذلك الشعاع القادم من الشمس المشرقة. ذلك الضوء الذى يحثنا على تعلم المزيد كى يمكننا تحقيق المزيد من النجاح*".

إليك هذه الفكرة...

قم بعمل قائمة تضم جميع الأشياء التى قضيت فيها وقتك خلال الأسبوع المنصرم (سواء كانت فى العمل أو كانت مجرد أفكار). ألق نظرة على الشىء الذى قضيت فيه وقتك والشىء الذى وجهت إليه تركيزك.

٣٧ الحظ المتقلب لن يجعلك غنيًّا

يتقابل كل من "بانسير" و"كوبى" مع "أركاد" وتملؤهما الحماسة لتعلم السر الذى أدى إلى إهدار ثروتهما. هل يكمن السبب فى الحظ؟ يحذرهما "أركاد" قائلا: "*إن الحظ المتقلب يُعد بمثابة الروح الشريرة التى لا تجلب خيرًا دائمًا لأى إنسان. وعلى العكس، فإنها تجلب الخراب والدمار على الشخص الذى تغدق عليه بالذهب الذى لم يبذل أى مجهود للحصول عليه*".

فكرة جوهرية ...
الأحمق وماله سريعًا ما يفترقان.
- مثل شعبى

مثل "بانسير" و"كوبى"، فإننا غالبا ما نميل إلى نسب النجاح إلى عوامل خارجة على سيطرتنا. لا تتوقف عملية تجميع المال على التواصل أو الثروة الموجودة أو الخلفية التاريخية أو المهارة أو الذكاء أو أى من الأعذار الكثيرة التى يمكننا الوقوف عليها، كما أنها لا تتوقف أيضا على الحظ؛ لكنها تتوقف على ما ذكر به "أركاد" صديقيه، "لأنكما إما تخفقان فى تعلم القوانين التى تحكم عملية بناء الثروة أو أنكما لم تلاحظا وجود تلك القوانين من الأساس".

عندما يتعلق الأمر بـ "الحظ المتقلب"، فألقِ نظرة على الفائزين بمسابقة اليانصيب. هل يعود ذلك إلى حسن الحظ؟ هل الفوز بكمية كبيرة من المال تكفى لتغيير مسار الحياة يمنح الفائز الشعور بالسعادة والأمان والطريق إلى الثروة؟ على الرغم من أنه ليس من السهل وضع إحصائيات حقيقية عن عدد الفائزين بجائزة اليانصيب- الذين أصبحوا مفلسين فى نهاية الأمر، لكن يمكن القول بأن العدد كبير. إذا ذهبت إلى أحد محركات البحث على الإنترنت وكتبت عبارة "الفائز باليانصيب يخسر كل شىء" وبحثت فيما يقرب من ١٧٨٠٠٠ موقع من المواقع المتعلقة بالموضوع، ستجد أن نفس القصة تتكرر تقريبا على مستوى العالم ككل.

يسير الأمر على النحو التالى: عندما تفوز بملايين من اليانصيب، فإنك تحتفل وتستقيل من وظيفتك وتشترى مجموعة من السيارات باهظة الثمن وتشترى منزلًا فخمًا (غالبا ما تشترى منزلًا داخل البلدة وآخر خارجها) وتمضى إجازة ترفيهية لمدة ٦ شهور وتسافر فى مقاعد الدرجة الأولى وتقيم فى فنادق خمس نجوم وتعطى بعض المال للأصدقاء والأقارب ممن لا يزالون يتحدثون إليك ويطاردك جميع الأشخاص الذين لم تقابلهم منذ مرحلة الطفولة. وستستيقظ فى يوم ما بعد مرور سنوات قليلة وأنت مفلس ـ إن لم تكن مديونًا بعدة ملايين.

اعتبر حالة "جون ماك جينيس" كمثال على ذلك. لقد فاز بـ ١٠٠٥٥٩٠٠ جنيه إسترلينى فى مسابقة اليانصيب فى المملكة المتحدة فى عام ١٩٩٦ والتى تبلغ قيمتها الإجمالية ٤٠ مليون جنيه إسترلينى. فى الوقت الذى ربح فيه المسابقة، كان "جون" يجنى ١٤٠ جنيهًا إسترلينيًّا أسبوعيًّا ويقيم فى منزل والديه بعد أن انفصل عن زوجته الأولى. بدد "جون" ثلاثة ملايين على أسرته كما أعطى زوجته السابقة ٧٥٠٠٠٠ جنيه إسترلينى! اشترى "جون" سيارة فارهة من طراز فرارى مودينا سبايدر بحوالى ١٤٠٠٠٠ بالإضافة إلى خمس سيارات فارهة أخرى، وذهب "جون" للاسترخاء فى رحلة بحرية فى البحر الكاريبى واشترى فيلا فى مايوركا وأنفق ٢٠٠٠٠٠ ليتزوج للمرة الثانية. وفى فبراير ٢٠٠٨، كان "جون" يبحث عن منزل للإيجار وهو مديون بـ ٢,١ مليون جنيه إسترلينى. تعد حالة "جون ماك جينيس" مثالا لهذا الوضع وليست استثناء.

يذكرنا "أركاد" بأن المال الذى يأتى بسهولة يشبه الأرواح الخادعة. " *تعمل هذه الروح الشريرة على خلق أناس مسرفين منغمسين فى الملذات، والذين سينفقون قريبا وبسرعة كل ما يحصلون عليه ويصيرون محاصرين بالشهوات والرغبات الطاغية والتى لا يمتلكون القدرة على تهذيبها أو التحكم فيها*".

إليك هذه الفكرة...

انس مسابقات اليانصيب، وبدلًا من أن تنفق بعض المال فى شراء هذه التذاكر، فلتستخدمه فى سداد بعض الديون أو فى تكوين ثروة. نعم، لابد من الاشتراك فى هذه المسابقة إذا أردت الفوز بها" ، لكن أغلب الناس الفائزين لا يفوزون إلا بمبالغ تافهة لا قيمة لها.

٣٨ تأثير الشح

يستطرد "أركاد" فى تحذير صديقيه فيقول: "حتى هؤلاء الذين يمتلكون الثروات، قد يصبحون بخلاء ويدخرون ثرواتهم خوفا من إنفاق ما يمتلكونه لمعرفتهم أنهم لا يتمتعون بالمهارة اللازمة للحصول على بديل لما ينفقونه. وعلاوة على ذلك، فإنهم محاصرون بالخوف من اللصوص ويحكمون على أنفسهم بالعيش فى فراغ وبؤس خفى".

فكرة جوهرية ...
ابن قصرك الخاص وإلا سيصبح العالم سجنًا لك.
– مثل شعبى

عندما يبتسم الحظ إلى بعض الأشخاص، فإنهم ينفقون ما يحصلون عليه من مكاسب مفاجئة ويضعون أنفسهم فى وضع أسوأ مما كانوا عليه قبل ذلك؛ حيث يحول هذا المال المفاجئ الناس إلى بخلاء. يقاسون العذاب من فكرة خسارة هذا المال.

تكمن المشكلة فى الفوز بالمال أو استلام ميراث فى أن ذلك المال لا يحصل عليه الشخص المعنى عن طريق عمل يؤديه، وإنما يأتى إلى الإنسان تحت ظروف خارجة على إرادته، وإذا توجب اختفاؤه أو ضياعه فلن يمتلك ذلك الشخص المهارة اللازمة للحصول على بديل له.

بمعنى آخر، يمكن تجميع الثروة نتيجة لنشاط مقصود يضع الشخص فى مسئولية تامة عن مصيره، ولا توجد مخاوف من وقوع شىء ما قد يتسبب فى خسارة هذا المال؛ لأنه حتى لو خسر هذا المال فإنه يعرف كيف يمكنه الحصول عليه مرة ثانية.

لنأخذ "جيرلاد راتنر" كمثال لذلك حيث ترك "راتنر" الدراسة فى الخامسة عشرة من عمره ليعمل بتجارة العائلة، واستطاع أن يحدث تغييرا شاملا فى تجارة بيع المجوهرات بالتجزئة. حقق "راتنر" مبيعات تقدر بـ ١,٢ بليون جنيه إسترلينى وأصبح من الشخصيات الغنية جدا. ثم ألقى "راتنر" خطابا شهيرا جدا. ففى

عام ١٩٩١ مزح - أمام ٦٠٠٠ شخصية من رجال الأعمال - قائلا إن أرباح "راتنر" كانت "أقل من الأرباح التى تحققها سندوتشات الجمبرى التى تباع فى متاجر إم آند إس ومن المحتمل ألا تستمر تلك الأرباح طويلا". وأضاف قائلا: "لقد أنتجنا أيضا مجموعة من الأدوات المنزلية مكونة من مصفاة زجاجية للمشروبات ومعها ستة أكواب وصينية مطلية بالفضة والتى يمكن لخادمك استخدامها فى تقديم المشروبات لك، كل هذه المجموعة مقابل ٤,٩٥ جنيه إسترلينى فقط. يسألنى الناس: "كيف تبيع هذه المجموعة بهذا السعر الرخيص؟" فأرد قائلًا: "لأنها خردة". وفى هذا الخطاب تلقى "راتنر" تصفيقًا حارًا، على الرغم من أنه قد تلفظ بهذه المزحات من قبل - ولكن فى الخطابات السابقة لم يحضر بين المستمعين أى من الصحفيين العاملين فى الصحف الشعبية. ولقيت تعليقاته على منتجاته انتشارًا واسعًا.

فى الوقت الذى ألقى فيه "راتنر" التعليقات الخاصة بسوء الحظ، كان واحدًا من أغنى تجار المجوهرات بالتجزئة وكانت أرباحه تتجاوز ١٢٠ مليون جنيه إسترلينى. لقد بعثت تعليقات "راتنر" الخاطئة بموجة من الصدمات عبر السوق مما أدى إلى تبديد حوالى ٥٠٠ مليون جنيه إسترلينى من قيمة أسهم الشركة، وفى نهاية الأمر اضطر "راتنر" إلى التخلى عن هذه الشركة. لقد خسر كل شىء، وترك الوظيفة الوحيدة التى يتقنها، وأصبحت سمعته الجيدة فى مهب الرياح.

لكن "جيرالد راتنر" يعد من الشخصيات ذات الذكاء الحاد - على الرغم من أن تعليقاته الساخرة تشير إلى العكس تماما. ورغم أنه مر بفترة قاسية جدًا، فإنه فى النهاية استطاع إعادة تجميع الثروة التى فقدها. لقد كانت قدرته وعزيمته كرجل أعمال كافية للقيام بذلك بدلا من الاهتمام بما ألقاه عليه القدر، لقد امتلك من القوة والذكاء والقدرة ما يكفى لإعادة تجميع ثروته المفقودة مرة ثانية.

إليك هذه الفكرة...

هناك حكمة تقول: "إذا اعتقدت أن التعليم باهظ الثمن فلتجرب الجهل". إذا شعرت أن قلة معرفتك فى علم تدبير الموارد المالية تبقى عليك فى مؤخرة الصفوف، فصحح الموقف. اعثر على أحد فصول التقوية الليلية والتى ستقدم لك مبادئ علم المحاسبة والإدارة المالية، أو اذهب إلى المكتبة المحلية للقراءة عن ذلك العلم. استثمر بعض الوقت فى تعلم المزيد.

٣٩ الدرس الأول - ادفع لنفسك أولا

أخبر "أركاد" أصدقاءه الدرس الأول الذى تعلمه من الثروة فقال: " *لابد أن تحتفظ بجزء من أرباحك ليكون ملكا خاصا لك أنت. ويجب ألا يقل ذلك الجزء عن عُشر الأرباح بغض النظر عن القدر الكلى للأرباح. قد تكون هذه النسبة أكبر مما تتوقع بكثير. ادفع لنفسك أولا* ".

استمر "أركاد" فى توضيح حديثه قائلا: " *لا تشتر من صانعى الملابس وصانعى الصنادل ما يزيد عما يمكنك دفعه لباقى متطلباتك، ولابد أن تحتفظ بما يكفى لشراء الطعام والتصدق على الفقراء وإخراج الكفارات الواجبة عليك* ".

> فكرة جوهرية ...
> *الشخص الذى يدخر يمكنه التمتع بالحرية.*
> - مثل صينى

إن الفكرة بسيطة جدا. احتفظ جانبا بعشرة قروش من كل جنيه تتسلمه بيدك. خذ هذا القدر الذى تحتفظ به والذى يمثل ١٠٪ من إجمالى الربح وضعه فى مكان آمن، بعيدا عن كل شىء، حتى بعيدا عن متطلبات الطوارئ. وحينها، وحينها فقط، قم بدفع فواتيرك وأنفق أرباحك فى شراء ما تريد. تعد هذه الطريقة نقيضًا للعملية المستخدمة فى العادة. بدلا من أن ننفق كل ما نربحه، فإننا نشترى كل ما يُشبع رغباتنا وإذا لم نستطع شراء ما نريد فإننا نقترض فقط ١٠٪ من أرباحنا. الأيام الصعبة غالبا ما تُنسى، ولذلك نادرا ما نجد مدخرات لهذه الأيام. إننا لا ندفع لأنفسنا إلا فى النهاية، إذا دفعنا فى الأصل.

غالبا ما ترتبط فكرة ادخار ١٠٪ من الأرباح بالتبرعات الخيرية، حيث يدفع الشخص عُشر دخله إلى إحدى دور العبادة أو المؤسسات الخيرية. سواء كانت هذه الممارسة ستمنح للواهب أو المتبرع مزيداً من الثواب الذى يقَربه إلى الله أم لا

فإن هذه طريقة مضمونة لتحقيق الثروة (إما ثروتك الخاصة أو ثروة المؤسسة الخيرية).

لابد من تعزيز الثروة، وهذا يعنى تعزيزها فى العقل كما يتم تعزيزها فى الخزائن. تعد فكرة: دفع راتب لنفسك أولاً من المبادئ الأساسية لعملية تكوين الثروة والتى ركز عليها جميع علماء الاستثمار وخبراء المال منذ أن تم نقشها فى بداية الأمر على قرص من الطين فى مدينة بابل القديمة.

يعلمنا الادخار كيفية الانضباط الذاتى. بالاشتراك فى العملية الروتينية لادخار جزء من دخلك، فإنك تتعلم كيف تتحكم فى رغباتك ـ كما أنها تعطيك الشعور بالراحة لأن المقدار القليل يتحول تدريجيا إلى مقدار كبير. على الرغم من ذلك، فإنه عادة ما يتم إغراؤنا بالإبزيمات الحمراء اللامعة الذى يضعها صانع الأحذية فى الصندل أو بالقطعة الأخيرة من الجاكت الذى "يجب علينا الحصول عليه" من صانع الملابس،وبدلا من أن ندخر من ربحنا فإننا ننفق الربح كله كما نحتاج إلى تكملة قليلة.

" تنشأ الثروة، مثل الشجرة، من حبة صغيرة جدا. حيث إن أول عملة معدنية تدخرها تمثل الحبة التى ستنشأ منها شجرة ثروتك. كلما أسرعت فى زرع هذه الحبة، نمت شجرتك بسرعة. وكلما أخلصت فى اهتمامك بهذه الشجرة من خلال دعمها بالمدخرات الثابتة، تنعمت بالسعادة فى ظل هذه الثروة".

إليك هذه الفكرة

افتح حسابًا خاصًا تحت مسمى (أغنى رجل فى بابل) وقم بتأسيس عملية تحويل مباشر من حسابك البنكى إلى حساب المدخرات الجديد. قم بتحويل ١٠٪ من ربحك إلى هذا الحساب شهريا بطريقة آلية. إذا لم تستطع تحويل المبلغ شهريا بطريقة آلية، فقم بإيداعه يدويا. لا تقترب من المال الموجود فى حساب (أغنى رجل فى بابل) تحت أى ظرف من الظروف.

٤٠ اطلب النصيحة الحكيمة - من الشخص المناسب!

صاح" أركاد" : " لابد أن يتعلم كل أحمق، لكن لماذا نثق فى معلومات صانع القرميد عن المجوهرات؟ هل ستذهب إلى صانع الخُبز لتسأل عن النجوم؟ لا، بحدسى أرى أنك ستذهب إلى مُنَجِّم، إذا كانت لديك القدرة على التفكير. لكنك إذا استمررت فى تلقى النصيحة مع الشخص غير المناسب فسوف تضيع مدخراتك..." .

فكرة جوهرية ...

لا تثق فى نصيحة شخص يواجه صعوبات.

- "إيسوب"، كاتب يونانى

كما بحث "بانسير" و"كوبى" عن النصيحة من صديقهما "أركاد"، فإنه فى يوم من الأيام بحث أيضا عن نفس النصيحة من أحد الأغنياء الذى يُدعى "الجاميش". لقد تتبع "أركاد" نصيحة مرشده بإخلاص وادخر ١٠٪ من أرباحه. لكن فيما يخص العثور على مكان جيد لحفظ هذه المدخرات فقد وثق "أركاد" بشخص ليس خبيرا فى هذا الأمر وخسر جميع مدخراته.

إذا أردت أن تكوّن ثروة، لابد أن تكون حذرًا فى اختيار الشخص الذى ستحصل منه على النصيحة. عادة ما نتبادل الحديث عن أحلامنا مع الأصدقاء وأفراد الأسرة لنبوح بما فى داخلنا من حماسة؛ حيث نسمع لآراء الآخرين بالتأثير على قراراتنا بسهولة كبيرة ونأخذ النصائح من أشخاص غير مؤهلين لتقديم النصيحة، لقد تعلم "أركاد" الدرس الصعب من خلال خطئه فى الوثوق بأن صانع القرميد قد يكون مصدرا جيدا للحصول على نصيحة بخصوص المجوهرات؛ لكن لم يكن هذا الرجل يعلم أى شىء يتعلق بالجواهر؛ لذا تبددت جميع مدخرات "أركاد".

يعد الحصول على النصيحة المناسبة من الأمور الأساسية لتكوين الثروة، ومما يزيد من قيمتها أن تكون مستعدا للاهتمام بهذه النصيحة ولو بقدر ضئيل.

إننى أتذكر عندما كنت أقيم بمدينة سيدنى وكنت أعمل ككاتب محترف لمدة عام

تقريبا. لقد قمت بزيارة محاسبى الخاص لإعداد الإقرار الضريبى وقد أصابنى الهلع عندما علمت بقيمة فاتورة الضرائب الخاصة بى. لذا قررت أن أحصل على رأى شخص آخر وأوصتنى إحدى صديقاتي - كانت تعمل كاتبة أيضا - بالذهاب إلى محاسبها الذى اعتاد على العمل مع الكُتاب والذى من المحتمل أن يكون لديه بعض النصائح الجيدة، فحددت موعدًا لمقابلته وعرضت عليه مسودة الإقرار. مكث المحاسب أقل من خمس ثوانٍ ليكتشف الخطأ الموجود بالإقرار. إن مهنة الكتابة هى إحدى المهن التى تسمح لك بقسمة متوسط الدخل على عدد السنوات لحساب التقلبات المحتومة. لم يكن محاسبى القديم يعلم هذه القاعدة أو، إذا كان يعلمها،لم يتذكر أن يطبقها على الإقرار الخاص بى. على الرغم من أن المحاسب الجديد أخذ مقابل خدماته ما يزيد بنسبة ٢٥٪ على راتب المحاسب القديم، إلا أنه قد خفض لى الخصومات الضريبية بنسبة ٦٠٪.

لا تقدر المعلومات بثمن. إنك لا تمتلك الوقت الكافى لتتقن جميع المهارات ومجالات الخبرة التى تحتاج إليها لتكوين الثروة، لذا يجب عليك فى نهاية الأمر أن تؤمن بشخص ما حيث يوفر لك الموظف الجيد الكثير من الوقت كما أنه سيدخر لك المال بالإضافة إلى أنه سيرشدك على طول الطريق.

التحذير فى هذه الفكرة بسيط جدا، لكنه يستحق المزيد والمزيد من الاهتمام. "*إن النصيحة هى أحد الأشياء التى تُمنح وتوزع بحرية مطلقة، لكن احترس، فلا تأخذ من النصائح إلا ما هو مهم ومفيد لك*".

إليك هذه الفكرة...

عندما تحتاج إلى نصيحة فى أحد المجالات، توقف وفكر قليلا فى الشخص المثالى الذى يمكنه أن يقدم لك هذه النصيحة. على سبيل المثال لا تذهب إلى صديقك الذى طلق زوجته ثلاث مرات وتطلب منه نصيحة بشأن العلاقات الزوجية، لذا؛ لماذا تأخذ النصيحة المالية من شخص يعمل فى منصب أقل منك أو مماثل لمنصبك؟ إذا لم تعرف أى شخص، فلتجد موظفًا جيدًا فى هذا المجال وتدفع له أجرًا.

٤١ تحديد الهدف

" ألم أثبت طوال أربع سنوات أننى أمتلك هدفًا محددًا...؟ هل تطلق على الصياد الذى انغمس سنوات عدة فى دراسة عادات السمك لدرجة أنه - على الرغم من تغيير اتجاه الرياح - يمكنه أن يلقى الشبكة فى الاتجاه المناسب ليصطاد الكثير من السمك صيادًا محظوظًا؟ تعد الفرصة بمثابة روح متغطرسة لا تضيع الوقت مع الشخص غير المستعد".

فكرة جوهرية ...

الفائزون هم أشخاص لديهم هدف محدد فى الحياة.

- "دينيس وايتلى"، خطيب ومؤلف

إنه لمن السهل أن تنظر إلى الأشخاص الناجحين وتفترض أنهم محظوظون؛ لكن دائمًا ما تجد خلف كل "نجاح عظيم" التزامًا وتحديدًا حازمًا للهدف مما يُمكن الشخص الناجح من القيام بأى شىء قد يحتاج إليه لتحقيق هدفه المتعلق بالرفاهية المالية.

عندما نتحدث عن الالتزام الحازم، فقد لا نتذكر فورا اسم "جورج سامبسون". فى بداية عصر الكتابة، كان راقص الشوارع "جورج سامبسون" البالغ من العمر أربعة عشرة سنة والمقيم فى مدينة مانشستر يتنافس فى مسابقة البرنامج التليفزيونى لاكتشاف المواهب *Britain's Got Talent*. وما يجعله حالة خاصة هو أنه دخل المسابقة فى عام ٢٠٠٧ لكنه خرج قبل أن يبلغ الدور نصف النهائى؛ لكنه لم يستسلم للخسارة، بل استفاد من النقد الذى تلقاه وتقدم للمسابقة مرة ثانية فى عام ٢٠٠٨، وفى ذلك الوقت زاد طوله بمقدار خمس بوصات وأصبح أكثر إصرارًا على تحقيق حلمه. يرقص "جورج سامبسون" فى الشوارع ليحصل على المال اللازم لتلقى دروس وتدريبات الرقص لمدة أربع ساعات يوميا. لقد كان أداؤه فى الدور النهائى أمرًا استثنائيًا يشبه الظاهرة وفاز بالمسابقة أمام منافس عنيد

وصلب. قد تكون الفرصة بمثابة الروح المتغطرسة، لكنها لمعت وبرزت بسهولة لـ "جورج سامبسون" لأنه كان مستعدًا جيدًا. لقد قدم "جورج سامبسون" فى هذه المسابقة أفضل العروض الراقصة، ولذلك استحق أن ينال كل نجاح ممكن.

سواء كان حلمك هو أن تصبح راقصًا مشهورًا أو أن تتحرر من الاضطرابات المالية، لا بد أن تضع هذا الهدف ليكون هدفك المحدد وترفض أى شىء آخر قد يخرجك عن طريق تحقيق هذا الهدف.

لكى تدعم هذه النقطة، ضع فى اعتبارك ما يلى: يقول "جيمس آلين" فى كتابه *As A Man Thinketh*: "إن هؤلاء الأشخاص الذين لا يمتلكون هدفًا رئيسيًا فى حياتهم يسقطون كفريسة سهلة أمام المشاكل والمخاوف والاضطرابات التافهة بالإضافة إلى رثاء النفس، والتى تقود جميعها إلى الفشل والشقاء والخسارة. يجب على الإنسان أن يتخيل هدفًا منطقيًا بداخله، ويشرع فى تحقيقه. ويجب عليه أن يجعل هذا الهدف بمثابة واجبه الأعظم، وأن يكرس حياته لتحقيقه وألا يسمح لأفكاره بأن تجول فى الرغبات والشهوات والتخيلات سريعة الزوال.

إن القيام بعمل شاذ لتحقيق هدفك سيؤدى إلى نتيجة شاذة أيضًا، ويذكرنا "أركاد" أن " *قوة الإرادة ما هى إلا هدف ثابت لتحقيق المهمة التى التزمت بتحقيقها. إذا حددت مهمة وألزمت نفسى بتنفيذها، فإننى أحرص على ألا تكون مهمة تافهة. ولكن سأعمل عليها حتى النهاية. كيف سأمتلك أيضا الثقة اللازمة بالنفس للقيام بالأشياء المهمة؟*".

إليك هذه الفكرة...

ما الشىء الذى ترغب فى تحقيقه بشدة؟ إذا كنت تقرأ هذا الكتاب، فإننى أعتقد أنك ترغب فى جمع الكثير من المال لتسدد جميع ديونك. مهما كان الأمر الذى ترغب فى تحقيقه، حدد هدفك وذكر نفسك به كل يوم عندما تستيقظ من نومك. احرص على أن يقود كل شىء تقوم به إلى تحقيق هذه النتيجة.

٤٢ لا غنى عن الانضباط والثبات

" لمدة مائة يوم... كنت ألتقط حصاة صغيرة كل يوم وألقى بها فى النهر. ولو أننى فى اليوم السابع لم أتذكر أن ألقى بالحصاة، ما كنت لأقول لنفسى، "سألقى غدا بحصاتين بدلا من واحدة مما يؤدى الغرض أيضًا. لكننى سأعود أدراجى مرة ثانية وألقى حصاة اليوم".

يركز "أركاد" هنا على العمل المنضبط الثابت عندما يتعلق الأمر بتحقيق الأهداف التى حددناها فى الحياة. خاصة إذا تمثل هذا الهدف فى بناء الثروة. إذا عزمت على تحسين وضعك المالى وتبنى عادة جديدة لادخار عُشر ما تربحه، سيتهدم كل عملك الجيد بمجرد أن تضع يدك على هذه الأموال أو أن تنفقها من غير حكمة أو أن تختار ببساطة ألا تلتزم بالقاعدة.

فكرةُ جوهرية ...

ينظر بعض الناس إلى الانضباط على أنه واجب والتزام. لكنه بالنسبة لى، يعد نوعًا من النظام الذى يحررنى من مشاغلى.

– "جولى أندروز"، ممثلة ومسرحية بريطانية

واستطرد "أركاد" فى حديثه قائلًا: *"وحتى فى اليوم العشرين لن أقول لنفسى: يا "أركاد"، إن ما تقوم به ليس مفيدًا. ماذا ستستفيد من إلقاء حصاة يوميا فى النهر؟ ألق مجموعة من الحصاة دفعة واحدة وانته من الأمر". لا، لن أقول لنفسى هذا ولن أقوم بهذا. عندما أحدد مهمة لنفسى، فإننى أقوم بإتمامها".*

إن هذا الانضباط فى القيام بثبات بالمهمة التى حددتها لنفسك هو ما يفصل بين النجاح والفشل. بغرابة شديدة، يدرك القليل من الناس الصلة التى لا خلاص منها والموجودة بين قلة الانضباط والفشل. وينظر معظم الناس إلى الفشل على أنه واحد من الأحداث المثيرة للاشمئزاز، مثل إفلاس شركة أو استعادة ملكية منزل. لكن، كما يشير "جيم رون" فى كتابه *Seven Strategies for Wealth and happiness*، ليست هذه هى الطريقة التى يقع بها الفشل: "نادرا ما يكون الفشل نتيجة لمجموعة

من الأعمال المنفصلة. وبدلا من ذلك فإنه يقع نتيجة لتعاقب قائمة طويلة من الإخفاقات الصغيرة المتراكمة، والتى تحدث نتيجة القلة الكبيرة فى الانضباط".

يمكن رؤية قوة العمل الثابت والمجهود المنضبط بوضوح فى مجال آخر شديد الأهمية والحيوية - الصحة. حيث إن قواعد بيانات العضوية فى صالات الألعاب البدنية فى جميع أنحاء العالم ممتلئة بالتفاصيل الخاصة بالأعضاء الذين يتمتعون بهدف نبيل يظهر فى استعدادهم الظاهرى من خلال ارتداء ملابس رياضية من النوع ليكرا لكنهم فى نفس الوقت لا يمتلكون الطموح الحقيقى، فعقب انتهاء المأدبة السخية التى تقام فى الاحتفال ببداية العام الجديد فإن طموحاتنا المتمثلة فى تأدية التمرينات الرياضية خمس مرات فى الأسبوع تتضاءل حتى تصبح تمرينًا واحدًا أسبوعيًا (إذا كنا محظوظين)، وفيه نقوم بمجهود شاق جدا من خلال قتل أنفسنا فى التمرين على جهاز الجرى فى صالة الألعاب. ومع ذلك، فإن النصيحة المثالية فى هذا الأمر تقول إن التمرين القصير المتتابع والثابت أكثر فائدة من التمارين الشاقة المتقطعة. لذا فإن ثلاثين دقيقة من التمرين المنتظم تعد أكثر فائدة من قضاء ساعة ونصف الساعة فى التمرين الشاق...

إذا خضعت فى يوم ما لحمية غذائية لتصل إلى أحد الأوزان التى قد تُسبب الدوار، فإنك ستعرف مدى السرعة التى ستفقد بها هذه الرشاقة عندما تقرر أن توقف هذه الحمية لعدة ليالٍ. إن الصحة، مثل الثروة، ما هى إلا شىء يمكن بناؤه على مدار الوقت. فلا يمكن الوصول إليها بين عشية وضحاها، كما أنها تتطلب مجهودًا ثابتًا. يذكرنا "كلاسون" من خلال قصة "أركاد" بأن: "*الثروة تنمو، حيثما يبذل الإنسان الطاقة*".

اليك هذه الفكرة...

انظر فى تقارير بطاقة ائتمانك الصادرة خلال الشهور الستة الماضية. هل هى عبارة عن "قائمة طويلة من الإخفاقات الصغيرة المتراكمة، والتى تحدث نتيجة قلة فى الانضباط" هل جعلت الآلة غير المستخدمة التى "توجبا" عليك امتلاكها أو الحذاء الذى لم ترتده أبدًا حياتك أكثر ثراءً؟ أم العكس هو الصحيح؟ وبعد ذلك قد تحتاج إلى أن تكون ملمًا بمفهوم الانضباط.

٤٣ إذا بدا الأمر مثاليًّا للغاية فالأرجح أنه غير حقيقى

بمجرد أن تتراكم المدخرات، يجب عليك أن " *تتعلم أن تجعل كنزك يعمل لصالحك. اجعل ثماره والنتائج التابعة لثماره تعمل لصالحك أنت. لكن كن حذرًا، فإن الفائدة المرتفعة تعتبر من عوامل الإغراء المضللة والتى تغوى الشخص الغافل حتى يأتيها ثم تدفع به على صخور الخسارة والندم*".

عند الحديث عن "صخور الخسارة والندم"، يرى معظم البريطانيين أن الأخبار التى تقول إن بنك نورثورن روك - خامس أكبر ممولى الرهن العقارى فى المملكة المتحدة - قد مر ببعض الاضطرابات المالية فى سبتمبر عام ٢٠٠٧، كانت بمثابة المرة الأولى التى يطلعون فيها على مصطلح "قروض الرهن العقارى عالية المخاطر" ومشتقاته.

فكرة جوهرية ...

عندما تنحسر أسعار العقارات، يتعرض عدد كبير من حمقى التمويل إلى الخسارة. يمكننا فقط معرفة من يسبح بدون ملابس السباحة عندما ينحسر المد . وما نشاهده بأم أعيننا فى بعض المؤسسات المالية الكبيرة ما هو إلا لحة قبيحة.

- "وارن بافيت"، مستثمر أمريكى

لقد طلب بنك نورثورن روك تمويلاً طارئًا من بنك إنجلترا المركزى لأن القروض الداخلية للبنك قد توقفت عن تقديم الدعم بسبب أن مؤسسات التمويل العالمية تُعد نفسها لمواجهة مشكلة انهيار القروض العالية المخاطر فى الولايات المتحدة (وحيث إن بنك نورثورن روك كان جزءًا من ذلك السوق فقد تأثر كثيرا بهذه الأزمة). والشىء التقليدى أنه كان يتم تمويل الرهانات العقارية من ودائع العملاء. وهذا يحدد، بالطبع، عدد الأشخاص الذين يمكن أن يقرضهم البنك. لذلك توصلت بعض الشخصيات البارزة فى الولايات المتحدة إلى فكرة حزم الدين فى مشتقات مالية معقدة وعرضه للبيع على مؤسسات مالية أخرى بمعدل فائدة منخفض. قد تقرض هذه المؤسسات على المستعير معدل فائدة بنسبة ٦،٥٪ ثم تبيع الدين إلى مؤسسة أخرى بنسبة ٥،٥٪ - محققة ربحًا بنسبة ١٪، مما يسمح لهم بتحقيق الربح وبيع قروض الرهن العقارى التى لا حصر لها وبتعويض الخسارة.

لم تمر فترة زمنية طويلة قبل اختفاء معيار قياس وتقييم القرض؛ فبقدر ما يمتلكه المستعير من رغبة، يمكنه الحصول على رهن عقارى. لقد كان السوق المعروف باسم سوق الرهانات العقارية شديدة الخطورة من الأسواق المربحة بالفعل. حيث لا يهتم سمسار البورصة إذا ما تمكن العميل من الدفع لأنه يحصل على عمولته بغض النظر عن ذلك، كما أن البنوك لا تهتم بذلك أيضا لأنها كانت تحقق أرباحًا فاحشة وكانت سعيدة بتجاهل المصائب الحتمية وشيكة الحدوث. علاوة على ذلك كانت الملكية مزدهرة، ولذلك كانت الأصول تقدر بأكثر من الديون فى جميع الأحوال...

لقد كانت أيامًا سعيدة!

وبعد ذلك انتهى سوق الإسكان وارتفعت المعدلات الافتراضية للقروض بصورة جنونية، إذا كنت تعتقد أن قروض الرهن العقارى عالية المخاطر تُشبه التفاحة الفاسدة، فبدلًا من أن تلقى هذه التفاحة الفاسدة - عن طريق رفض الدين - تقوم البنوك بتقطيع هذه التفاحة الفاسدة إلى قطع صغيرة وتضيف كل قطعة إلى تفاحة جيدة. على الرغم من ذلك، فى نهاية الأمر كان هناك العديد من التفاح الفاسد الذى انتشر داخل النظام وأصبح من الصعب إخفاؤه. استعدت البنوك على مستوى العالم لهذا الموقف الصعب الوشيك فأوقفت القروض فيما بينها - وهذا ما تسبب فى مشكلة بنك نورثرن روك - وأعدت البنوك نفسها من أجل التصحيح. وفى أبريل من عام ٢٠٠٨، قدر البنك الدولى تكلفة هذه التفاحة الفاسدة (الأزمة المالية) بحوالى ٥٦٥ مليار دولار، مع خسارة محتملة تقدر بحوالى ٩٤٥ مليار دولار. لقد كان هناك العديد من التفاح الفاسد...

لذا قد يكون هذا هو الوقت المناسب للالتفات إلى النصيحة البابلية القديمة وإدراك أن "*العائد الصغير الآمن مرغوب بشدة عن العائد مرتفع الفائدة وشديد المخاطر*".

إليك هذه الفكرة...

إذا لم تستطع أن تدفع مقدم ثمن المنزل الذى تريد شراءه، فلتؤجر منزلًا. ادخر الفارق بين ما ستدفعه كقسط للرهن العقارى وبين الإيجار الذى تدفعه حاليا. بهذه الطريقة ستشعر بما يشبه أنك تدفع قسط رهن عقارى، وتدخر أموالك فى نفس الوقت.

٤٤ ادفع ضرائب عادلة

يقول ملك بابل القديمة متسائلًا: "لماذا لا يوجد إلا قليل من الرجال ممن يمتلكون الثروة؟" أجاب مستشاره: "لأنهم يعلمون كيف يحصلون عليها. لا يستطيع أى شخص أن يدين الإنسان النجاح لأنه يعرف كيف يحقق النجاح، كما أنه لا يحق لرجل القضاء أن يأخذ من إنسان ما كسبه بشرف ونزاهة، ليعطيه لمن لا يستطيع الكسب".

فكرة جوهرية ...

لا يوجد شىء أكيد فى هذه الحياة سوى الموت والضرائب.

- "بنجامين فرانكلين"

فى الفصل الثالث من كتاب *The Richest Man in Babylon*، يناقش "كلاسون" السبل السبع لمناقشة الدين الضئيل. يهتم الملك بالتوزيع غير العادل للثروة الموجودة فى مدينة بابل. لم تتغير اهتمامات الملك كثيرًا طوال ٨٠٠٠ سنة؛ لأن المعلقين لا زالوا يقترحون بأن "الثرى سيصبح أكثر ثراءً بينما الفقير سيصبح أكثر فقرًا".

إن التحدى الذى يواجه أى حكومة يتمثل فى كيفية توزيع الثروة بين أفراد الشعب. فمن ناحية، ستجد الأثرياء الذين يمكنهم بأموالهم شراء خدمات أفضل المحاسبين والمحامين. إنهم يستأجرون الأشخاص الذين يفهمون النظام "والثغرات" وبالتالى يقومون بإدارة خصومات ضرائبهم بحسم وبطريقة قانونية.

لنأخذ السير "فيليب جرين" ـ ملك البيع بالتجزئة فى المملكة المتحدة ـ كمثال على ذلك. لقد كان هناك تقرير يشير إلى أن أسرته تمتلك ثروة تُقدر بحوالى ٤,٩ مليار جنيه إسترلينى. وفى عام ٢٠٠٥ حققت أعماله ربحًا يُقدر بـ ١,٢ جنيه إسترلينى موزعة على المساهمين، ومع ذلك لم يدفع أى ضرائب على دخله. تمتلك زوجته معظم أعماله التجارية، وهى تعيش فى موناكو، وموناكو لا تفرض ضرائب

على المساهمين. قد يشعر الأشخاص مثل السير "فيليب" بأن لديهم مبررًا لحماية ثروتهم للأسباب التى فسرها مستشار ملك بابل القديمة. من المحتمل أن هناك بعض الأثرياء الذين يعملون بجد ويوفرون الوظائف لآلاف العاملين.

لكن هل هذا عدل؟ وبالعكس، هل من العدل أن يدفع الأشخاص المتواضعون المجتهدون فى عملهم ضرائب على كل شىء فى حياتهم؟ إنهم يدفعون تلك الضرائب قبل أن يحصلوا على دخلهم، ووجود فرص قليلة جدًا للاعتماد على محاسب مبدع. لا يقدم الأثرياء أى دعم مالى إلى الفقراء؛ لكن ما يحدث هو العكس.

من المحتمل أن الأمر لم يعد يتعلق بـ "ما نمتلكه وما لا نمتلكه"، لكنه يتعلق بـ "ما نحاول القيام به وما لا نحاول القيام به". لماذا يجب على الأثرياء أو المجتهدين فى عملهم أو الأسر المكافحة أن تقدم الدعم المالى إلى هؤلاء الأشخاص الذين لا يمتلكون أى نية للحصول على وظيفة؛ لأن الأرباح التى يتلقونها تفوق كثيرًا أى وظيفة سيحصلون عليها؟ أى نوع من الغباء يصيب هؤلاء الذين يرغبون فى العمل بصدق لكن لا يمكنهم لأنهم لا يستطيعون تحمل نفقات هذا؟ حتى إن العمل لساعات قليلة فى الأسبوع سوف يقلل من أرباحهم وسينتج عنه بعض الصعوبات. هل من الصحيح أنه يجب على كل مجموعة تقديم الدعم للأشخاص الذين لا يبذلون أى مجهود لتحسين وضعهم مهما كان؟

حسنًا؛ يجب علينا جميعا دفع الضرائب، يحتاج نظام الضرائب فى العديد من البلدان إلى إصلاح لتشجيع هؤلاء ليكسبوا أموالهم بنزاهة من خلال العمل الجاد والالتزام على العناية بأسرهم *ويقدمون الدعم لهؤلاء الذين لا يقدرون بالفعل على القيام بهذا. ويجب على الآخرين التحرك والقيام بعمل مفيد.*

إليك هذه الفكرة...

هناك تقرير يشير إلى أن حوالى ٧,٥ مليون شخص ممن يدفعون الضرائب فى المملكة المتحدة لا يدفعون الضريبة الصحيحة. إذا كنت موظفا وتدفع الضرائب من خلال نظام (ادفع بقدر ما تكسب)، افحص الكود الخاص بك دائما عند الدفع (غالبا ما يكون هناك زيادة سنوية فى المدفوعات بسبب أخطاء الكود والتى تقدر بحوالى ٥٠٠ مليون جنيه إسترلينى). يوجد هذا الكود فى صحيفة استلام مرتبك. تحقق على الإنترنت من أن ما تدفعه من ضرائب يعكس وضعك الحالى. إذا لم يكن كذلك، فاتصل بمكتب الضرائب.

٤٥ ابدأ فى ضخ الأموال فى محفظتك

استطرد الملك فى حديثه قائلا: "يا أركاد، تعيش مدينتنا فى حالة من التعاسة الشديدة لأن هناك القليل جدًا من الرجال من يمكنهم كسب الثروة، لكن معظم مواطنينا ليس لديهم أى معرفة عن كيفية الحفاظ على كل قرش يكسبونه".

فكرة جوهرية ...

تعد عادة التوفير فى حد ذاتها أصلًا من أصول التعليم؛ حيث إنها تقوى كل فضيلة، وتعلم نكران الذات وتحفز على النظام وتدرب على التدبر وتوسع من معارفك.

- "ثورنتون تى مانجر"، عالم أمريكى

طلب الملك من "أركاد" أن يقوم كل ليلة، خلال سبع ليال متواصلة، بتعليم ١٠٠ شخص سبل معالجة الثروة الضئيلة. السبيل الأول: "*من كل عشرة جنيهات تربحها وتدخل محفظتك لا تصرف إلا تسعة فقط. ستبدأ محفظتك بالنمو فى الحال، ومع زيادة حجم المحفظة فى يدك ستشعر بتحسن وتشعر نفسك بالإشباع*".

تعد هذه القاعدة من الأشياء المهمة جدا فى الوقت الحالى عند الوضع فى الاعتبار تلك الأرقام التى تم رصدها من المملكة المتحدة، على سبيل المثال:

- وصل إجمالى الدين الشخصى فى نهاية ديسمبر ٢٠٠٧ حوالى ١٤٠٩ مليارات جنيه إسترلينى.
- وصل إجمالى قروض الأفراد على بطاقات الائتمان فى ديسمبر ٢٠٠٧ حوالى ٢٢٤ مليار جنيه إسترلينى.
- وصل متوسط ديون أصحاب المساكن حوالى ٨٩٨٥ جنيهًا إسترلينيًا (بما فى ذلك الرهانات العقارية). وسيزيد هذا الرقم إلى حوالى ٢٠٨٩٥ جنيهًا إسترلينيًّا إذا اعتمد المتوسط على عدد أصحاب المساكن الذين يقعون تحت ديون غير محمية.

- يزيد الدين الشخصى بمقدار مليون جنيه إسترلينى كل خمس دقائق.
- فى اليوم المتوسط تتم حوالى ٢٤,٥ مليون صفقة يتم خلالها إنفاق حوالى ١,٤ مليار جنيه إسترلينى على بطاقات الائتمان البلاستيكية. سيقترض العملاء حوالى ٣٢٧ مليون جنيه إسترلينى إضافية وسيدفعون ٢٥٩ مليون جنيه إسترلينى كفائدة على هذه القروض...

وفقا لما ورد على الموقع الإلكترونى uSwitch، تعانى بريطانيا الآن من حالة سيئة من الرغبة فى تحقيق الثروة: "... لقد وقعنا فى قبضة حلزون الاستهلاك البارز حيث لم يعد من الكافى أن نحاول الحفاظ على نفس مستوى معيشة الجيران، لكن بدلا من ذلك، لابد أن نعيش مثل الشخصيات المشهورة التى نفضلها: حوالى ٤,٥ مليون شاب ينفقون أكثر مما يكسبون، وهناك ٩ ملايين شاب آخر يعيشون فى حالة من الكفاف حيث إن دخلهم يكفى بالكاد نفقاتهم حتى نهاية الشهر".

سيبدو الأمر كما لو أننا نأخذ عشرة أو أحد عشر جنيها من كل عشرة جنيهات نضعها فى محفظتنا. لذا لا تسمن محفظتنا أبدا مما يسبب لنا القلق والأرق. هل يستحق الأمر كل هذا؟ أى هذه الأشياء ترغب فيها بشدة؟ هل تود إشباع رغباتك اليومية أو الحصول على جواهر أو بعض الملابس الأنيقة أو ثياب أفضل أو المزيد من الطعام؛ تلك الأشياء التى تبلى بسرعة ويتم نسيانها؟ أم أنك تود ممتلكات ضخمة أو ذهبًا أو أراضى أو قطيعًا من الماشية أو بضائع أو استثمارات جالبة للدخل؟ إن الأموال التى تأخذها من محفظتك ستحقق لك الأشياء الأولى بينما الأموال التى تتركها فى محفظتك هى التى ستحقق لك الأشياء الثانية.

إذا مارسنا الحرية المالية طوال حياتنا، لابد أن نُخلص أنفسنا من الديون السيئة (الديون التى لا تتعلق بالأصول) وندخر ١٠٪ من كل شىء نربحه. يحذرنا "أركاد" قائلًا: "*لا تسخر من بساطة ما أقوله. الحقائق دائمًا ما تكون بسيطة*".

إليك هذه الفكرة...

إن أفضل الطرق الناجحة لاستخدام بطاقة الائتمان تتمثل فى أن تدفع مستحقاتك كل شهر، لكن لا يقوم بهذا الأمر غير ٥٨٪ من حاملى بطاقات الائتمان. إذا لم تكن واحدا ممن يقومون بذلك، افتح محفظتك الآن وقطع واحدة من بطاقات ائتمانك على الأقل. فى المملكة المتحدة، دون غيرها من البلدان، يتجاوز عدد بطاقات الائتمان عدد السكان، لذلك يجب علينا التقليل منها.

٤٦ تحكَّم فى نفقاتك

يتمثل السبيل الثانى من سبل معالجة الثروة الضئيلة فى " *أن تقوم بوضع ميزانية لنفقاتك بحيث يتوفر لديك المال اللازم لشراء ضروريات الحياة ولشراء المسليات ولإشباع رغباتك دون أن تنفق أكثر من تسعة أعشار دخلك*". إن عملية وضع ميزانية دائما ما ينظر إليها على أنها من قبيل الاقتصاد ولكنها قد تكون من قبيل التحرر.

يخبر "أركاد" طلابه قائلًا: "*سأطلعكم الآن على إحدى الحقائق غير العادية والتى تتعلق بالرجال وأولادهم. تقول هذه الحقيقة إن ما نطلق عليه جميعا اسم نفقاتنا الضرورية سينمو دائما حتى يعادل دخلنا، ما لم نغير من طريقة إنفاقنا للأموال. لا تخلط بين نفقاتك الضرورية ورغباتك*".

> فكرة جوهرية ...
>
> *احترس من النفقات القليلة، فالبحيرة الصغيرة قد تُغرق سفينة كبيرة.*
>
> - "بنجامين فرانكلين"

يُعد "بريندان نيكولاس" واحدًا من المحاضرين والمؤلفين الدوليين فى موضوع الحصول على المزيد من المال من أعمالك التجارية. يشير "نيكولاس" إلى هذه الظاهرة باسم "أعراض أن تبدو جيدا ولا تحقق أى تقدم". يمكن أن ترى هذه الأعراض وهى تلعب دورها بوضوح فى دمج مكاتب الشركة من هنا وهناك وغالبا ما تكون هذه الأعراض واضحة فيما يُعرف بنظام "الأصداف الذهبية". حيث يقدم هذا النظام مكافآت مالية تجعل من الصعب على الموظفين ترك الشركة، قد يظهر ذلك النظام فى شكل خيارات شراء الموظفين لبعض من أسهم الشركة مستحقة الدفع خلال شهور عديدة، أو قد يظهر فى صورة التزام تعاقدى بإعادة دفع الحوافز التى يتركها المتسلم؛ لكن لا يزال داخل العمل المزيد من القوى

الأخرى الخادعة. بينما يصعد أحد الأفراد السلم الوظيفى للشركة، سيزداد مرتبه. وقريبا، كما يحذرنا "أركاد"، ستنمو نفقاته الضرورية حتى تعادل دخله (إذا لم تتجاوزه). حيث سيقوم بشراء منزل كبير وبه حديقة كبيرة وبدلا من أن يتسوق من أماكن متوسطة المستوى، فإنه يشترى من الموديلات غالية الثمن، وتقوم الأسرة بشراء سيارة (بى إم دبليو) بدلاً من سيارتها المتواضعة. ونتيجة لذلك، يُقيد العديد من الناس بالعمل فى الوظائف التى يكرهونها لأنهم يريدون مرتباتها العالية لتوفير نفقاتهم الضخمة.

لابد أن تفرق بين احتياجاتك ورغباتك. أولا: لابد أن تكتشف ما هى "نفقاتك الضرورية". إنه أدنى حد من المال ستحتاج إليه للوفاء بالتزاماتك والبقاء على قيد الحياة. يجب بعد ذلك أن ترتب رغباتك وفقا للأولويات و"*ضع ميزانية لنفقاتك الضرورية*".

يتجنب العديد من الناس وضع ميزانية للمصروفات لأن هذا الأمر يقتضى بعض القيود، ومع ذلك فإن الميزانية تقدم العكس تماما - الحرية. ويكمن *الغرض من وضع ميزانية فى المساعدة على زيادة ثروتك، كما تساعدك على توفير احتياجاتك الضرورية، بل وتوفير بعض رغباتك، بقدر المتاح. وستمكنك الميزانية من إدراك رغباتك المحببة من خلال تحديدها من الرغبات المعتادة. مثل ضوء مضىء فى كهف مظلم، فإن الميزانية توضح لك الثغرات التى تستنفد مالك وتمكنك من إيقاف والتحكم فى بعض المصروفات لأهداف محددة وعظيمة.*

إليك هذه الفكرة...

قم بعمل ملف يومى لنفقاتك خلال الأسبوع. دون حجم نفقاتك والأشياء التى تنفق عليها النقود! احسب إجمالى المصروفات وابحث عن " الثغرات التى تستنفد نقودك" . قد تتفاجأ عندما تجد أنه" من الحكمة أن تقلل بعض النفقات أو أن تتخلص منها تماما" . على سبيل المثال، غالبا ما ينتهى الحال بثلث مواد البقالة إلى سلة المهملات.

٤٧ ضاعف من نقودك

يتمثل السبيل الثالث من سبل معالجة الثروة الضئيلة فى *"أن تدخل كل ما تمتلكه من نقود فى أعمال تجارية قد تؤدى إلى إنتاج نقود أخرى"* . *إن عملية وضع ميزانية دائما ما ينظر إليها على أنها من قبيل الاقتصاد ولكنها قد تكون من قبيل التحرر.*

فكرة جوهرية ...

لا يجب أن تتجنب الثيران والدببة وتخشاها . لكن تجنب المعلومات الخاطئة.

- "شاك هيليز"، رجل أعمال أمريكى

من بين حِكَم "أركاد"، تُعد هذه الرؤية هى التى قد تُخفى أعظم قدر من التعقيد. فى هذه الحكمة، تعلم "أركاد" من درسه حيث إنه قد أعطى مدخراته إلى تاجر الأحجار الكريمة الذى غشه وأعطاه *"قطعًا زجاجية لا قيمة لها"*؛ لأنه لا يعلم أى شىء عن المجوهرات. أصبح من الصعب الآن القيام باستثمارات جيدة؛ لأن صانع الأحجار أصبح أكثر خبرة ومهارة فى ادعاء أنه صانع حلى...

لذلك، كيف يمكنك العثور على الاستثمارات الجيدة والشريفة والتى يمكنها أن تحافظ على أموالك وتضيف إلى ثروتك أيضا؟

إذا كنت مليونيرًا بالفعل، فهذا بالتأكيد أمر سهل جدا، فيمكنك، على سبيل المثال، النظر إلى جدول البرنامج التلفزيونى الشهير Dragon's Den، حيث يعرض مئات المخترعين الناشئين والمتعهدين ما لديهم من أفكار وحالات متنوعة. وبترحاب كبير، ستستمع إلى عدد لا حصر له من الأفكار الحماسية والخادعة، مثل ملهى للتسلية تحت الماء، لكن بين الفينة والأخرى لابد أن تجد نموذجا مثاليا. فكرة جيدة جدا لدرجة أنك لن تحتاج إلى أن تكون رجل أعمال محترفًا لتدرك تألقها الصرف. خذ، على سبيل المثال، جهاز التطهير بالتناضح العكسى والمعروف اختصارًا باسم ROSS، والذى قام بتطويره كل من "جيمس براون" و"أماندا جونس". لقد صُمم هذا الجهاز المبتكر لنقل وتطهير وتخزين المياه خصيصا لتوصيل الدعم

إلى ملايين الأشخاص فى العالم بأسره ممن لا يمتلكون أى مصدر للحصول على الماء النقى والآمن. اشتملت هذه الاستثمارات على شىء مخالف تماما للمادة، ألا وهو أن جميع المستثمرين الكبار (العمالقة) الذين استثمروا فى هذه الأفكار لم يطلبوا أكثر من ١٠٪ من حقوق الملكية المعروضة. من الطبيعى أن يطلب هؤلاء المستثمرون العمالقة الحصول على أكبر نسبة ممكنة من حقوق الملكية فى الشركة نظرا للخبرات والاتصالات والأموال التى يحضرونها.

لابد أن تختار أى مكان تستثمر فيه أموالك اعتمادا على (أ) القدر الذى تمتلكه من النقود و(ب) موقفك تجاه مواجهة المخاطر. يُحذر "أركاد" من البحث عن الأرباح المغالية فى الطموح لأنها لابد أن تؤدى إلى خسائر كبيرة. على الرغم من ذلك، هناك وفرة من الخيارات التى يمكن اكتشافها. تقدم شبكات الملاك للأعمال التجارية وشركات حقوق الملكية الخاصة الطريق للاستثمار فى فرص من النوع المعروض فى برنامج Dragon's Den.

إذا تعرضت لإغراء الاستثمار فى شىء خاص بأسرتك أو بأحد أصدقائك، ستكون هناك حاجة ملحة للحصول على النصيحة المهنية الجيدة. تذكر أنه فى هذه الحالة سيوجد العديد من الأشياء التى ستواجه الخطر، تلك الأشياء التى تُعد أكثر قيمة من أموالك. فأى إخفاق فى تحقيق أى من التوقعات أو أى تغييرات فى الظروف المحيطة، من شأنه أن يؤدى إلى توتر فى العلاقة. بل وقد يقضى عليها تمامًا.

لقد كان أول استثمار مربح قام به "أركاد" عبارة عن قرض أعطاه لصانع دروع يُدعى "آجار"، وعن هذا يقول "أركاد": "*بمزيد من الحكمة... لقد قمت بتوسيع قروضى واستثماراتى للزيادة من رأس مالى. لقد بدأت فى أول الأمر بموارد قليلة، ثم انتهيت بموارد متعددة، والتى أدت إلى تدفق الثروة الهائلة علىَّ*". يجب عليك أن تقوم بنفس الشىء.



إليك هذه الفكرة...

بمجرد أن تتمكن من تجميع بعض المدخرات، ستحتاج إلى مكان تستثمر فيه هذه المدخرات حتى تنمو بشدة. اعثر على شخص تعلم جيدًا أنه يمتلك استثمارات جيدة واطلب منه النصيحة، أو ابحث عن التوصيات من المستشارين المهنيين. اسأل عن المراجع التى يمكن اللجوء إليها وتفحصها جيدًا. كن مستعدا للدفع مقابل هذه النصيحة، فالنصيحة المجانية قد تكون غالية جدًّا.

٤٨ طرق جديدة لمضاعفة النقود

يقول "أركاد" *"أود أن أخبركم، يا طلابى الأعزاء، بأن ثروة الإنسان لا تتمثل فيما يحمله من نقود داخل محفظته، وإنما تتمثل فى الربح الذى يتحصل عليه والنقود التى تتدفق باستمرار داخل محفظته مما يحافظ عليها منتفخة دائما. هذا ما يرغب فيه كل إنسان"*. **لابد أن تكون مضاعفة المال هدفا من أهداف الإنسان.**

لقد كانت خيارات الاستثمار محدودة فى بابل القديمة، حيث كانت تتمثل فى صناعة الدروع والعربات التى تجرها الخيول والأحجار الكريمة التى تُشبه الجواهر. لكن الآن، أصبحت الخيارات غير محدودة، وهذا ليس بالشىء الجيد دائما.

فكرة جوهرية ...

يعد شهر أكتوبر من الشهور الخطيرة جدًا فيما يخص المضاربة فى سوق الأوراق المالية. والشهور الأخرى هى يوليو ويناير وسبتمبر وأبريل ونوفمبر ومايو ومارس ويونيو وديسمبر وأغسطس وفبراير.

- "مارك توابن"

لذلك، إذا لم يكن لديك عشرات الآلاف من النقود المدخرة، كيف ستقوم بـ "بناء ثروتك"؟ وفقا لما ورد عن "مارتن لويس"، أستاذ تعليم إدارة الأموال على شبكة الإنترنت، فإن أى شخص يقوم حاليا بدفع ضرائب داخل المملكة المتحدة لابد أن تكون له حسابات للمدخرات الشخصية. تسمح تلك الحسابات بادخار الفائدة المتراكمة على مدخراتك بدلا من أن تدفع عليها ضرائب أيضا. تذكر، أن الأمر لا يتعلق دائما بما نكسبه، لكن أحيانا يتعلق بما نحافظ عليه أكثر!

توجد أيضا وفرة فى التمويلات الاستثمارية التى يقدمها الوكيل بالنيابة عن المستثمر والتى تقدم أقل نقطة لدخول الاستثمار وتسمح لك بالتنويع فى الاستثمارات مثل الاستثمار فى الممتلكات والأسهم والسندات والأوراق المالية. حيث تندمج نقودك مع نقود المستثمرين الآخرين، ومن ثم يمكنك اختيار التمويل وفقاً لقوة تحملك للمخاطر، للمشاركة فى استثمارات آمنة فى سوق الأوراق المالية يوجد، على سبيل

المثال، ما يُعرف بالتمويلات التى لا تُستثمر إلا فى شركات المضاربة ذات الوضع المالى الثابت والأرباح المضمونة.

لكن كن حذرًا، فالاستثمارات المتعلقة بسوق الأوراق المالية، حتى داخل الشركات ذات الربح المضمون، يمكن أن تهبط فجأة أو أن ترتفع فجأة؛ فالربح المتوقع ليس مضمونًا. ولنأخذ مثالًا على هذا، ما حدث للعديد من حاملى وثيقة التأمين على الوقف... لقد كانت قروض الرهن العقارى على وثيقة التأمين على الوقف، من القروض المنتشرة فى المملكة المتحدة فى الثمانينات والتسعينات، لقد بدت مقبولة فى هذه الفترة. حيث إنك تدفع للمقرض الفائدة على القرض فقط، وتستثمر الأموال الإضافية فى وثيقة التأمين على الوقف، والتى تقدم لك - كمشترٍ للمنزل - أيضا التأمين على الحياة. لقد كان الوقف مرتبطًا بسوق الأوراق المالية، وتكمن الفكرة فى أنه بمجرد انتهاء مدة القرض، التى عادة ما تتراوح بين ٢٠ أو ٢٥ عامًا، سيحتوى هذا الوقف على المال الكافى لسداد القرض كاملا، وعلاوة على ذلك قد يحتوى على قليل من المدخرات الإضافية. لكن سوق الأسهم المالية سريع التقلب، ففى عام ٢٠٠٢ قدرت الحكومة أن ثمانية أفراد من بين كل عشرة من حاملى وثيقة التأمين على الوقف لن يمكنهم سداد قرض الرهن العقارى. ومنذ ذلك الحين، قام تقريبا ٧٠٪ من هؤلاء الأشخاص الذين يواجهون هذه الخسارة بالاقتراض مرة ثانية أو بالبحث عن النصيحة المالية أو بمحاولة تعويض الخسارة. على الرغم من ذلك، ووفقا لما ورد عن هيئة الخدمات المالية، فإنه لا يزال هناك حوالى ٧٠٠٠٠٠ شخص يُحتمل أن يواجهوا مفاجآت كريهة!

إنه لمن الضرورى أن تُدرك أن العديد من "المرشدين" ليسوا أكثر من مجرد أشخاص يسجلون الطلبات؛ فمعرفتهم وعلمهم البارع قد يكونان محدودين، احصل على مرشد جيد، لتضمن " *تدفق النقود بصورة دائمة إلى مدخراتك*".

إليك هذه الفكرة...

عند البحث عن استشارة مالية، اسأل السماسرة عن وثائق الاستثمار التى لديهم. قائلاً: "هل توصى والدتك بأن تستثمر أموالها فى تلك الودائع المصرفية؟" إذا كانوا يحبون أمهاتهم، فإن التردد الغريزى الذى يظهرونه قد يكون تحذيرا كافيا من القيام بمزيد من البحث. قم بعملك على طريقتك القديمة.

٤٩ معجزة الفائدة المركبة

عندما يتعلق الأمر بمضاعفة الأموال، يذكرنا "أركاد" ببعض الطرق الفعالة الأخرى التى تُنمى الثروة، فيقول: *"يبين المقرض أنه بسبب هذه الزيادة الناتجة عن الفائدة المركبة، فإن القطع العشر من الفضة قد نمت الآن ووصلت إلى إحدى وثلاثين قطعة ونصف القطعة".*

يروى "أركاد" قصة المزارع الذى أخذ عشر قطع من الفضة عند مولد ابنه الأول وذهب بها إلى مُقرض الأموال لكى يتاجر فيها حتى يبلغ عمر الولد عشرين عامًا.

عرف المزارع أن الوقت سيؤدى دوره الساحر فى هذا الاستثمار المبدئى عن طريق الفائدة المركبة. إن الفائدة المركبة هى مفهوم يشير إلى إضافة فائدة متراكمة على مقدار الاستثمار الرئيسى بحيث يتم حساب الفائدة فى المستقبل على المقدار الرئيسى وما أضيف إليه من زيادات. الوقت هو الذى يساعد على عمل الفائدة المركبة.

تعتبر القاعدة ٧٢ واحدة من أسهل الطرق المستخدمة لحساب الفترة اللازمة لمضاعفة القيمة الأصلية للاستثمار. لنقل، على سبيل المثال، إنك استثمرت ١٠٠٠٠ دولار فى تمويل مشترك بفائدة سنوية تقدر بحوالى ١٢٪ وفقا للقاعدة ٧٢، ستحتاج إلى ست سنوات حتى تصل استثماراتك إلى ٢٠٠٠٠ دولار (بقسمة ٧٢ على ١٢ يكون الناتج ٦). وسيستمر الأمر على هذا المنوال حيث ستتضاعف استثماراتك كل ست سنوات، مما يعنى أن استثماراتك الأولية التى قُدرت بـ ١٠٠٠٠ دولار ستصل إلى ١٢٨٠٠٠٠ دولار خلال اثنتين وأربعين سنة. لا تضع قاعدة ٧٢ فى اعتبارها

فكرة جوهرية ...

دائما ما كانت "هير" (الأرنبة الوحشية) تذكر نفسها قائلة: "لا تتباهى بسرعتك الخاطفة، فبالبطء والثبات يمكنك الفوز بالسباق".

– "إيسوب"، الرواية الخرافية The Tortoise and the Hare

الضرائب أو الغرامات أو أى تكاليف أخرى، لكنها تقدم تقديرًا للوقت اللازم لمضاعفة قيمة الاستثمارات. بدون أى استثمارات أخرى من جانبك.

لا يوجد وقت أفضل من الآن لتبدأ فى بناء الثروة. لا يخطط أحد ليكون فقيرا، ومع ذلك، فقد أصبح العديد من الناس فقراء بدون تخطيط مسبق. فى عام ٢٠٠٨ كان هناك أكثر من ٢,٥ مليون من كبار السن فى المملكة المتحدة يُقيمون فى غرفة واحدة من غرف المنزل والمزودة بنظام للتدفئة للتوفير فى تكاليف التدفئة. وقلل ما يقرب من مليون شخص من كبار السن من مصروفات التسوق للطعام، لسداد تكاليف التدفئة، ووفقا للإحصائيات التى قدمتها شركة آلاينس تراست للاستثمارات والخدمات المالية، فإن الفجوة فى رواتب التقاعد فى المملكة المتحدة تتزايد بصورة كبيرة جدًا مع فشل ما يزيد على ربع الشباب داخل بريطانيا فى ادخار نقود احتياطية لما بعد سن التقاعد. يظهر أحد البحوث التى أجرتها مؤسسة سكوتش ويدوز أن ما يزيد على ١,٥ مليون شخص ممن تجاوزوا سن الخامسة والخمسين (حوالى ٤٣٪ من هذه الفئة العمرية) يشتكون من عدم قدرتهم على تحمل نفقات العيش بعد سن التقاعد بسبب قلة مدخرات التقاعد. لا يُعد هذا البحث بمثابة إحصائية ثابتة.

أما بالنسبة لولد المزارع؛ عندما بلغ سن العشرين، لم يكن فى حاجة إلى الأموال التى استثمرها والده عند المقرض ولذلك تركها لتتراكم فائدتها. يقول: "أركاد": "*عندما بلغ الابن سن الخمسين، حيث كان الوالد قد وافته المنية ورحل عن الدنيا، قام مقرض الأموال بدفع المال إلى الابن حيث قد وصل إلى مائة وسبع وستين قطعة فضية. ومن ثم، فإنه خلال خمسين عاما ضاعفت الاستثمارات من قيمتها حتى بلغت سبعين ضعفا*". هذا ما يُعرف بسحر الفائدة المركبة.

إليك هذه الفكرة...

إذا لم تمتلك مقدارًا كبيرًا من المال، دع الفائدة المركبة تساعدك. إذا كان لديك أطفال، فافتح باسمهم حسابات ذات فوائد عالية فى أحد البنوك وأودع فى كل حساب مبلغًا من المال. إذا تلقى الأطفال بعض الأموال فى أعياد ميلادهم أو فى أى من المناسبات الأخرى، فلتضعها فى هذا الحساب أيضا. اعثر على بنك يقدم الفائدة أكثر من مرة سنويا ولاحظ النمو فى النقود. لا تضيع أموالهم.

٥٠ الحماية من الخسارة

يحذر "أركاد" من أن: *"سوء الحظ يحب العلامة اللامعة"* ولذلك، يقترح أن *السبيل الرابعة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل فى أن: "تحمى ثروتك من الخسارة من خلال استثمارها فقط حيث يمكن الحفاظ على قيمتها الرئيسية وحيث يمكن استردادها عند الحاجة وحيث لن تفشل فى جمع إيجار أو عائد عادل"*.

فى اليوم الرابع من إلقاء هذه الدروس، يخبر "أركاد" طلابه بأنه "لابد من حراسة النقود الموجودة فى محفظة الإنسان بحرص، وإلا ستضيع تلك النقود. ومن ثم، تقول الحكمة إنه يجب علينا أن نحافظ على الكميات الصغيرة أولا ونتعلم كيف نحميها قبل أن يمنحنا الله كميات أكبر".

فكرة جوهرية ...

فلسفتى الرئيسية هى أن المال الذى أمتلكه ما هو إلا قرض من الله، وأنا المسئول عن إدارته. إننى مسئول عن استثماره والتخلص من بعضه وتقديم الدعم لأسرتى وحماية ذلك المال.

– "أوريل هيرزبيرير" واعظ

يعتبر العديد من الناس أنه بوضع النقود فى البنوك فإنها تكون بمأمن. إنهم يفترضون أن معدلات الفائدة الضئيلة التى تضاف يوميا على الحساب تعد من الامتيازات الضرورية لهذا الأمان. لكن هل تعرف بالفعل مقدار الأمان فى البنوك؟ فى أعقاب أزمة القروض العالية المخاطر التى هزت القطاع المصرفى العالمى فى عامى ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ كانت هناك مخاوف حقيقية من القضاء على واحد من أعرق البنوك فى العالم. فى عام ٢٠٠٨، تم إضافة بنك نورثورن روك فى بريطانيا إلى الممتلكات العامة فى الوقت الذى عانت فيه الأسواق المالية العالمية من اضطرابات كبيرة...

إذا كانت هناك كارثة عظيمة على وشك الحدوث، فمن الأفضل أن تتعلم القوانين. حيث يحميك، حاليا، مخطط تعويض الخدمات المالية داخل المملكة المتحدة. لكن لا

تكن مسرورا جدا. إنه يقوم بضمان ١٠٠٪ من وديعتك حتى ٢٠٠٠ جنيه إسترلينى و٩٠٪ من الـ ٣٣٠٠٠ جنيه إسترلينى التالية. ولذلك، فإن الأخبار الجيدة ستتمثل فى أنه إذا كانت لديك وديعة بمقدار ٣٥٠٠٠ جنيه إسترلينى فى إحدى المؤسسات، فعند مواجهة المخاطر ستحصل على ٣١٧٠٠ جنيه إسترلينى، وتتمثل الأخبار السيئة فى أنه إذا كانت لديك وديعة بمقدار ١٣٥٠٠٠ جنيه إسترلينى فى إحدى المؤسسات، ستحصل على ٣١٧٠٠ جنيه إسترلينى أيضا.

علاوة على ذلك، لا تقدم المؤسسة التعويض لهذا الشخص إلا مرة واحدة، لذا إذا كان لديك مقدار كبير من المال لابد من توزيعها فى مؤسسات متعددة. لابد أن تكون قيمة كل وديعة حوالى ٣٥٠٠٠ جنيه إسترلينى أو أقل ويجب ألا تكون هناك أى صلة بين المؤسسات التى تختار الإيداع فيها. من أجل الحصول على التعويض، فإن الفروع التابعة للشركة الأم تعد جزءًا من المؤسسة، لذلك إذا أودعت - على سبيل المثال - ٣٥٠٠٠ جنيه إسترلينى فى بنك أسكتلندا و٣٥٠٠٠ فى بنك هاليفاكس، ستحصل على ٣١٧٠٠ جنيه إسترلينى كتعويض وذلك لأن البنكين ينتميان إلى مجموعة تجارية واحدة. مهما كان المكان الذى تقيم فيه ومهما كان المال الذى تمتلكه، قم ببذل بعض المجهود فى البحث قبل أن تحدد المكان الذى ستستثمر فيه مدخراتك.

إن تنمية ثروتك تتعلق بما تحافظ عليه من الثروة أكثر مما تعمله بها، لذا بمجرد أن تعمل بكد وتدخر بعض المال، فلن تود خسارته أبدًا. يجب عليك أن تبحث عن الاستثمارات التى تدر عائدًا معقولا ولا تجلب أى مخاطر - أو القليل منها - على رأس المال. اختتم "أركاد" الدرس وهو يذكرنا بأن " *نتشاور مع الحكماء. ونبحث عن النصيحة من هؤلاء الخبراء فى التعامل مع الثروة. أفسح المجال لحكمتهم لتحمى ثروتك من الاستثمارات غير الآمنة*".

إليك هذه الفكرة...

فى جميع الأماكن التى تستثمر فيها نقودك، ابحث عما قد يحدث عندما تواجه هذه المؤسسات خطر الإفلاس. إذا لم تعرف بالفعل المخاطر التى قد تتكبدها أموالك، فمن الأفضل أن تعرف هذه المخاطر الآن، بينما لا يزال هناك وقت كاف للحد منها.

٥١ امتلك منزلك الخاص

يقول "أركاد" إن السبيل الخامسة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل في" *امتلاك منزلك الخاص. ومن ثم تأتى العديد من المسرات إلى الشخص الذى يقيم فى منزله الخاص، كما أن هذا سيقلل كثيرا من نفقات معيشته وسيوفر له العديد من المكاسب من أجل تحقيق السعادة وإشباع العديد من رغباته".*

ما يقوله "أركاد" لا يزال حقيقيًّا حتى الآن، ومما لا شك فيه أن امتلاك منزل خاص بدون أى قروض عليه قد يقلل كثيرًا من تكاليف المعيشة. على الرغم من ذلك، فإن امتلاك منزل، لسوء الحظ، لا يعد هو الطريق الوحيد لعلاج الثروة الضئيلة، لكنه واحد من تلك الطرق.

لو أنك أردت، أن تشترى منزلا فى المملكة المتحدة، فى أوائل التسعينات، كان بإمكانك أن تقترض ما يقرب من ثلاثة أضعاف الراتب الكلى أو ثلاثة أضعاف ونصف الضعف، وإذا كنت متزوجا، فيمكنك اقتراض ثلاثة أضعاف ونصف راتبك السنوى وضعف مرتب زوجتك، أو ثلاثة أضعاف مرتبكما معا. على سبيل المثال، إذا كنت أعزب وتُحقق سنويا دخلاً يُقدر بـ ٢٠٠٠٠ جنيه إسترلينى، يمكنك اقتراض ٧٠٠٠٠ جنيه إسترلينى. وإذا كنت متزوجا وتحقق دخلا يقدر ب ٢٠٠٠٠ جنيه إسترلينى وتحقق زوجتك دخلا يُقدر بـ ١٨٠٠٠ جنيه إسترلينى، إذن يمكنك اقتراض ١١٤٠٠٠ جنيه إسترلينى.

فكرة جوهرية ...

يُعد المنزل المريح مصدرًا عظيمًا من مصادر السعادة. إنه يأتى فى المرتبة الثالثة بعد الصحة والضمير الحسن.

– "سيدنى سميث" كاتب ورجل دين

فى مارس ٢٠٠٧ وصل متوسط أسعار المنزل فى المملكة المتحدة إلى ١٩٤٤٠٠ جنيه إسترلينى. بينما كان متوسط المرتبات سنويا يُقدر بحوالى ٢٣٠٠٠ جنيه إسترلينى . أقل من ثمن متوسط أسعار المنازل. من الواضح وجود فجوة كبيرة.

وفقا للبنوك وسماسرة الرهانات العقارية، أصبح النظام التقليدى قديمًا جدًا. لقد غير بنك آبى - ثانى أكبر ممول للقروض العقارية فى المملكة المتحدة - من قوانينه بحيث يسمح لمشترى البيت أن يقترض خمسة أضعاف مرتبه، فيما رفعت بعض البنوك الأخرى النسبة إلى ستة أضعاف المرتب. لم يكن بنك نورثورن روك واحدًا من تلك المؤسسات. ففى وقت تعديل هذه القوانين، كان لا يزال هو تحت سيطرة الحكومة بعد أن أضعفته إستراتيجية الإقراض التى كان يستخدمها فى القروض عالية المخاطر.

ووفقا لبيان صدر قبل حدوث هذه الأزمة، صرح مدير بنك نورثورن روك قائلا: "إننا نشجع المقترضين من خلال الجودة العالية والمخاطر القليلة. ونتيجة لنظام التقييم الأكثر تعقيدًا الذى نطبقه على بطاقات الائتمان، يمكن أن نكون أكثر مرونة فيما يتعلق بالظروف الخاصة للمقترض". من الواضح أن هذه الإستراتيجية لم تحقق النجاح. من المحتمل أنهم لو قللوا من تركيزهم على التقييم "المعقد" وطبقوا قليلا من الذوق العام، فلم يكن دافع الضريبة ليعانى من أى أزمة.

لكن، لنتصف بالعدالة، فإن هذا الخطأ لم يكن فى نورثورن روك خاصة. فقد تجاهل المقرضون فى كل بقعة على وجه الأرض بشدة أن أعمالهم قد تكون غير معقولة. يا إلهى!

قد يكون "أركاد" على صواب عندما أخبر طلابه بأنه: "*لن تستمتع أسرة أى شخص ما بحياتها، ما لم يكن بحوزتهم قطعة أرض صغيرة حيث يمكن للأطفال اللعب فى مكان نظيف ويمكن للمرأة أن تزرع ليس فقط الزهور ولكن أيضا الأعشاب والخضراوات لتطعم منها الأسرة*". لكن تم إثبات مدى صعوبة القيام بذلك.

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت على وشك شراء منزل، فلتدفع أكبر قدر من الوديعة بقدر ما تستطيع. تجنب معدلات القروض المبدئية، فإذا انخفض معدل الفائدة الذى ستقوم بدفعه، فلتدفع نفس المقدار لتتخلص من ذلك الدين فى أسرع وقت ممكن. إذا دفعت ٣٠ جنيهًا إسترلينيًا كمبلغ إضافى فوق القسط الشهرى للقرض، ستنخفض القيمة الكلية للقرض بمقدار ١٠٠٠٠ جنيه إسترلينى إذا كانت قيمته الكلية ٢٠٠٠٠٠ كما أنه سيقلل مدة القرض بمقدار أربعة عشر شهرًا.

٥٢ تأمين المستقبل

وفقا لـ "أركاد" فإن الأسلوب السادس لمعالجة الثروة الضئيلة يتمثل فى " *التوفير المسبق لاحتياجاتك فى فترة النمو وحماية أسرتك. ينبغى على الإنسان أن يُعد الربح المناسب للأيام القادمة، عندما يصل إلى مرحلة الشيخوخة* ".

فكرة جوهرية ...
خلال السبعين عاما الأخيرة أصبحت صناعة التأمين على الحياة من الأمور المهمة جدا فى حياتنا، والتى تمد العامة بتوافه الحياة.
– "رالف نادر"، مؤلف أمريكى وناشط سياسى

يتنبأ "أركاد" قائلا: " *لدىَّ اعتقاد بأنه فى يوم من الأيام سيبتكر الرجل الحكيم خطة للتأمين ضد الموت حيث يدفع الإنسان قسطا منتظما ولكنه ضئيل، ولكن فى نهاية الأمر ستحصل أسرة كل عضو على مبلغ جيد من المال. إننى أرى أن هذا الشىء مرغوب جدا وإننى أوصى بالعمل به...* " .

بالطبع قد أتى هذا اليوم. تتضح حماسة "كلاسون" إلى التأمين فى العديد من المناسبات، لدرجة أنك قد تتساءل إذا ما كان "كلاسون" يحصل على عمولة من البنوك أو شركات التأمين والتى من خلالها قام بتوزيع ملايين النسخ من كتيباته الأصلية...

لقد بدأ العمل بالتأمين بمفهومه الحالى فى إنجلترا خلال القرن السابع عشر. ففى عام ١٦٨٨ اجتمع التجار وأصحاب السفن والضامنون فى مقهى لويد بلندن لمناقشة وإتمام الصفقات. فى نهاية القرن الثامن عشر، أصبح لويد صاحب أولى شركات التأمين الحديثة فى العالم والتى لا تزال تعمل حتى الآن.

فى الأيام الحالية يمكنك التأمين على أى شىء، لكن هل تحتاج بالفعل إلى التأمين على ذلك الشىء؟ لقد شعر حوالى ٤٥٠٠ شخص بالفزع الشديد عندما أخذت "لورانى بوبيت" سكينًا حادة لتقتل زوجها المخادع، لدرجة أنهم قاموا بالتأمين على حياتهم ضد هذا الحادث الذى قد يصيبهم. إنهم يدفعون حوالى ١٥٠ دولارًا شهريًا مما يضمن لهم أن يحصلوا فى نهاية الأمر على تعويض يُقدر بـ ١,٥ مليون دولار إذا قامت زوجاتهم بارتكاب أى من الأعمال العدوانية ضدهم. ومن ناحية خاصة، فإننى أعتقد أنه إذا كنت متزوجا من امرأة مغرمة بالسكاكين الحادة، فإنه من الأفضل لك إما أن تعدل من طرق مغازلتك لها وإما أن تتركها وتنفصل عنها.

وماذا عن ظاهرة الاختطاف؟ إذا كانت لديك بعض المخاوف من الاختطاف، فلا تخف. نعم، يمكنك أن تؤمن ضد وقوعه. يشعر ٢٠٠٠٠ شخص بالراحة أثناء نومهم بالليل لأنهم يعرفون أنه إذا قرر شخص ما أن يختطفهم فإن شركة التأمين مسئولة أن تدفع لهم تعويضًا يقدر بـ ٠٠١ مليون دولار. على الرغم من ذلك، باعتبار مدى الصعوبة التى ستواجهها لتقنع شركة التأمين أنك سكبت اللبن على جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص بك بدون قصد لتحصل على التأمين ضد الحوادث على الأجهزة، فهذا يشير إلى أن الشخص المخطوف سيواجه بعض المشاكل ليثبت ما حدث له...

بالإضافة إلى سخافة هذا الأمر، فإن إنفاق الكثير من المال فى التأمين ما هو إلا مضيعة للمال. على الرغم من ذلك، فإن استثمار بعض المال فى تأمين حياتك وحياة أسرتك يعد من الأمور المعقولة، واختتم "أركاد" حديثه قائلًا: "*لا يستطيع أى إنسان أن يتحمل ألا تكون لديه ثروة يتنعم بها عند هرمه ويحمى بها مستقبل أسرته، بغض النظر عن مدى نجاح أعماله التجارية واستثماراته*".

إليك هذه الفكرة...

افحص بدقة وثائق التأمين الخاصة بك، وركز على الجزء الصغير المطبوع خلف الوثيقة. تعتمد شركات التأمين على حقيقة أنه بمرور الوقت المتبقى حتى مماتك ستفقد الإرادة فى الحياة. اقرأ الجزء المطبوع خلف الوثيقة - خاصةً الاستثناءات - واتخذ قرارًا بخصوص صلاحية الوثيقة.

٥٣ زد من قدرتك على تحقيق المكسب

في آخر يوم من أيام الدورة التعليمية أخبر "أركاد" طلابه أن السبيل السابعة والأخيرة من سبل معالجة الثروة الضئيلة تتمثل في " *أن ترعى وتطور قدراتك الخاصة وأن تتعلم وتصبح أكثر حكمة وأن تصبح أكثر مهارة وأن تعمل كما لو كنت تحترم ذاتك. كلما زادت حكمتنا، زادت مكاسبنا*".

يروى "أركاد" قصة الشاب الذى أتى إليه يطلب منه النصيحة قائلا: " *... لقد قمت خلال شهرين بست محاولات للحديث مع مديرى عن طلب زيادة راتبى، ولكن بدون جدوى. لا يمكن لأى شخص أن يكرر الطلب أكثر من ذلك*".

فكرة جوهرية ...

إذا وضع الإنسان ثروته داخل عقله، فلن يستطيع أى شخص أن يأخذها منه. إن الاستثمار فى المعرفة غالبا ما يدر الفائدة الأفضل.

– "بنجامين فرانكلين"

إننا غالبا ما نركز على ما نحصل عليه أكثر مما نعطيه. إننا نتوقع أن نتلقى المكافأة أولا ثم نبرهن بعد ذلك على أحقيتنا بها. إننا نتوقع زيادة الراتب كل عام لمجرد وجودنا ونقنع أنفسنا أنه إذا أراد صاحب العمل المزيد فإنه يجب عليه دفع المزيد. لكن لماذا يوجد هؤلاء على الأرض؟ لا بد أن نؤدى عملنا بطريقة أفضل وأن نقوم بأكثر مما هو مطلوب منا وفى نهاية الوقت سنحصل على المكافأة ـ وليس العكس.

عندما بدأ "أركاد" حياته ككاتب، أدرك بسرعة أنه لابد أن يُحسن من نفسه ليضمن الحصول على مزيد من المال، وفى هذا يقول: "*من خلال سرعتى فى العمل، سأحصل على المكافأة الخاصة بمهارتى الزائدة، وليس من الضرورى أن أذهب إلى مديرى أكثر من ست مرات لأطلب منه التقدير*".

دائما ما تكون الأعمال أعلى صوتا من الكلمات. لم يتم توضيح هذه الفكرة بطريقة أفضل مما يتم عرضه فى البرنامج التليفزيونى البريطانى *The Apprentice*، حيث يستضيف المليونير الصارم والعصامى "سير آلان شوجر" ١٦ من الشخصيات الطموحة (الوهمية عادة) ويكلفهم ببعض المهام ليرى من يمكنه الحصول على وظيفة داخل مؤسسته. وفى الحلقة الرابعة، انصب التركيز على "مايكل سوفوكليز" - مندوب المبيعات الذى علم نفسه بنفسه والذى يحاول أن يبيع صفقة سيارات فيرارى بالتقسيط داخل الأسواق التجارية الموجودة بالشارع. إننى أكاد أتخيل شكله وقد وقف بالشارع ينادى على سياراته كما ينادى الباعة على بضاعتهم. يتمثل اللغز هنا فى قدرته على منافسة آخر ستة متسابقين والبقاء فى المنافسة، لكن فى نهاية الأمر لم يعد هناك أى جدال على كونه مدعيًا بسبب عدم التوافق بين ما يقوله عن نفسه وما يظهره.

قدم أفضل ما لديك من أداء، وتعلم كل ما يمكنه المساهمة فى تحسين أدائك ولن تشعر فقط بأنك شخص جيد لكن من المؤكد أيضا أن يلاحظ رؤساؤك هذا الأداء وأن تحصل فى المقابل على مكافأة لذلك الأداء الرائع. إذا لم تحصل على مكافأة، إذن يمكنك المضى قدما إلى الأمام. لا تصرخ للحديث عن قدراتك، ولكن لتظهر هذه القدرات إلى الآخرين.

يردد "أركاد" على طلابه هذا المعنى قائلًا: "*قوموا دائما بالأمور التى تتعلق بتغيير وتحسين الإنسان، فالإنسان ذو العقلية البارعة يحاول دائما أن يزيد من مهارته التى قد تساعده فى خدمة الأشخاص الذين يعتمدون على رعايته لهم. لذلك، فإننى أحث كل البشر على أن يكونوا فى المراتب الأولى للتقدم وألا يقفوا فى مواضعهم مخافة أن يتخلفوا عن غيرهم*".

إليك هذه الفكرة...

إذا أردت تحصيل المزيد من المال فى العمل، فحسن من أدائك. تعلم أن تؤدى العمل بطريقة أفضل وأسرع وأكثر فاعلية. إذا وجدت أن جزءًا من النظام يحتاج إلى التحسين، فأشر إليه فى حديثك واقترح بعض الحلول. وفى نهاية الأمر، سيلاحظ رؤساؤك هذا الأمر. لن تحصل أبدا على المزيد بينما تعطى القليل.

٥٤ سدد الديون فورًا

فى نهاية حصته التعليمية عن السبيل السابعة من سبل معالجة الثروة الضئيلة عرض "أركاد" ثلاثة أمور أخرى يجب على الإنسان القيام بها إذا أراد أن يكتسب احترامه لنفسه. أحدها هو، " *أنه يجب على الإنسان دفع ديونه بأقصى سرعة تتلاءم مع قدرته، وألا يشترى شيئا لا يمكنه دفع ثمنه*".

فكرة جوهرية ...

إن الشراء بواسطة بطاقات الائتمان يشبه إلى حد كبير أن تبدأ فى الغناء وأنت تأخذ حمامًا، فيعطيك هذا الأمر شعورًا رائعًا بالارتياح، لا يلبث أن يتحول إلى إحراج عندما يصيح أحد الجيران طالبًا منك أن تخفض صوتك المزعج.

- "د. جويسى برازرز"، عالمة نفس أمريكية ومستشارة النصائح

فى المملكة المتحدة، حضر المدراء التنفيذيون لخمس من الشركات الرائدة فى توزيع بطاقات الائتمان أمام لجنة المالية بمجلس العموم فى عام ٢٠٠٣ لاستجوابهم بخصوص الشكاوى المقدمة فى ودائعهم. لقد أرادت اللجنة من البنوك تقديم معلومات أكثر وضوحا عن الأمر. لقد أظهرت دراسة أجرتها شركة التأمين البريطانية رويال آند صن آلايانس أن ٦٢٪ من حاملى بطاقات الائتمان ليس لديهم أى فكرة عن معدل الفائدة السنوية، والذى قد يصل إلى أكثر من خمسة أضعاف المعدل الأساسى.

لقد تلقى "مات باريت"، المدير التنفيذى لبنك باركليز، انتقادات حادة إثر اعترافه: "إننى لا أقترض على حساب بطاقة ائتمانى، حيث إن هذه العملية مكلفة جدًا، كما أننى أنصح أبنائى الأربعة ألا يكدسوا الديون على بطاقات ائتمانهم". قد يكون هذا الأمر مفاجئا، لكنه صادق فى نهاية الأمر! كما اعترف الرجل بأن مستخدمى كروت الائتمان التابعة لبنك باركليز يقومون بسداد أقل قسط شهريا مما قد يتطلب أكثر من عشرة أعوام لسداد جميع المستحقات المطلوبة منه.

تتمثل أفضل طريقة لاستخدام كروت الائتمان فى أن تدفع شهريا جميع المستحقات المطلوبة منك، وهذا ما يقوم به "مات باريت" وحوالى ٥٠٪ من عملائه. أما بالنسبة

لباقى العملاء ممن يُقدرون بحوالى ٤,٥ مليون عميل. بالطبع، إنهم يغرقون أكثر.

إن المقرض هو الشخص الوحيد الذى سيصبح أكثر ثراءً بسبب بطاقات الائتمان. فى ديسمبر عام ٢٠٠٧، توقف مجموع ديون بطاقات الائتمان فى المملكة المتحدة عند ٥٤,٩ بليون جنيه إسترلينى. وكان الحد الإجمالى للكروت المتداولة قد وصل إلى حوالى ١٧٧ بليون جنيه إسترلينى. وفى فبراير ٢٠٠٨، وصل متوسط معدل الفائدة من الاقتراض على بطاقة الائتمان إلى ١٧,٣١٪. فى الوقت الذى تخطى فيه المعدل الأساسى حوالى ١٢,٠٦٪.

لقد تلقى "مات باريت" انتقادات عنيفة بخصوص تعليقاته على ما وصفته وسائل الإعلام بـ "حماقة أسلوب راتنر". لكن من هو الأحمق؟ هل هو رئيس أكبر مؤسسة لتوزيع كروت الائتمان فى المملكة المتحدة والذى اعترف بصراحة بأنه لا يجمع الدين على منتجه "بطاقة الائتمان" لأن هذا الأمر مكلف جدًا أم ملايين مستخدمى بطاقات الائتمان الذين يقومون بذلك العمل أيضا؟ فكر فى الأمر للحظات. إذا رفض "ريتشارد برانسون". مؤسس مجموعة فيرجين جروب. أن يسافر عبر الخطوط الجوية لشركة فيرجين أتلانتيك وفضل عليها شركة كانتاس، ألن تفكر مرتين قبل أن تحجز تذكرة من شركة فيرجين؟

استمع إلى نصيحة "أركاد" وقلل من ديونك. علاوة على ذلك، فإن الاضطرابات المالية تعد من الأمور الضارة بصحتك. سواء آمنت بذلك أم لا، فقد حدد د. "روجر هندرسون"، الممارس العام وخبير الصحة العقلية، أعراض مرض الثروة، مضيفا أن ٤٣٪ من البالغين فى المملكة المتحدة مصابون بأمراض الضغط والتوتر جراء المشاكل المالية. يقول د. "هندرسون": "إن الاضطرابات المالية يمكنها التسبب فى مشاكل بالغة فى العلاقات الزوجية، وأن الأشخاص الذين يواجهون هذه المشاكل المالية غالبا ما يعانون من ظروف صحية أسوأ من هؤلاء الذين يتحكمون فى مواردهم المالية".



إليك هذه الفكرة...

حدد المعدل السنوى للفائدة التى تدفعها على بطاقات ائتمانك. قم بزيارة واحد من المواقع المشابهة على شبكة الإنترنت واعثر على أرخص معدل سنوى للفائدة، افحص بدقة جميع الشروط حتى المكتوبة بخط دقيق لتضمن أن المعدل ليس مجرد معدل مبدئى وابدأ فى سداد دينك. قارن بين الأسعار. فقد يوفر لك هذا الأمر المئات.

٥٥ هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟

فى يوم من الأيام سأل أحد الطلاب معلمه "أركاد" قائلاً: "*هل هناك طريقة لجلب الحظ الحسن؟*" فأجاب الرجل راويًا قصته: " *لقد كنت محظوظا اليوم؛ لأننى عثرت على محفظة بها بعض قطع الذهب. إننى أود وبشدة أن أبقى محظوظا دائما*".

بالطبع، ينسى "أركاد" أن الشخص الذى فقد المحفظة يروى الآن الجزء المقابل من القصة، باحثا عن الطرق التى يمكنه بها تجنب ذلك الحظ العاثر فيما بعد...

فكرة جوهرية ...

متى رأيت طاولة المراهنات، فلتتأكد أن الحظ ليس موجودًا بها. لكن الحظ دائما ما يتواجد فى إحدى الشركات الصناعية.

– "أوليفر جولد سميث"، كاتب

على الرغم من ذلك، يشعر "أركاد" أن الأمر يستحق المناقشة وأنه لابد أن يتحول الحوار إلى لعبة أو مراهنة. وهنا يقول: "*عندما يتحدث الإنسان عن الحظ، هل من غير الطبيعى أن أفكاره تتحول إلى طاولة المراهنات؟ ألم نصادف العديد من الأشخاص ممن يتمنون أن يقف الحظ بجانبهم لكى يحققوا العديد من المكاسب؟*".

لأن لعبة المراهنات تأخذ أشكالاً متعددة، فإنه من الصعب أن تحصل على رقم محدد وسريع لكمية الأموال المنفقة فيها، ولقد أقرت جمعية ترخيص مكاتب المراهنة فى المملكة المتحدة أن عمليات المراهنة العالمية بجميع أشكالها تُقدر بحوالى ١٠٠٠ بليون دولار أمريكى. وفقا للبحث الذى أجراه المجلس القومى للبحوث الاجتماعية عام ٢٠٠٧ بخصوص تفشى المراهنات فى المملكة المتحدة، فإن الربح الذى يحصل عليه صاحب الملهى بعد سداد مستحقات الفائزين. لكن قبلِ خصم التكاليف. قد زاد من ٧ بلايين جنيه إسترلينى فى عامى ١٩٩٩ و٢٠٠٠ إلى ١٠ بلايين جنيه إسترلينى فى عام ٢٠٠٧.

هذا قدر كبير جدا من المال مما يؤيد وجهة نظر "أركاد" التى تقول إن: " *لعبة المراهنات تقود إلى قدر كبير من التنظيم بحيث تخدم دائما مصلحة المالك... هناك القليل جدًا من اللاعبين ممن يدركون أن اللعبة تخدم فى المقام الأول مصالح المالك، وأن فرصهم للفوز ضئيلة جدًا*".

يشير التقرير إلى أن ما يقرب من ٣٧٨٠٠٠ شخص فى بريطانيا يعانون من بعض المشاكل بسبب ألعاب المراهنة وتبدو هذه المشاكل أكثر شيوعا فى الرجال دون النساء. ليس هناك فرق إذا كان الشخص مطلقًا أم لا، على الرغم من أن الدراسة لم تتطرق إلى نقطة إذا ما كان الطلاق يؤدى إلى مشكلة المراهنة أو إذا ما كانت المراهنات هى التى تقود إلى الطلاق. لكننى أعتقد أن الحالة الثانية هى الأصح؛ أى أن المراهنات هى التى تقود إلى الطلاق.

فى الأيام الحالية، يوجد عدد هائل من الطرق التى يمكن من خلالها خسارة النقود والتى تتمثل فى: أندية القمار وسباقات الخيول وكلاب الصيد وأوراق اليانصيب ومراهنات كرة القدم وألعاب الورق ولعبة الحظ وماكينة القمار. وفى أستراليا يمكنك أيضا الرهان على قذف العملة المعدنية! على الرغم من أن طرق المراهنة أصبحت الآن أكثر تعقيدًا مما كانت عليه فى بابل القديمة، إلا أن النتيجة لا تزال واحدة.

يذكرنا "أركاد" أن الحظ هو "*رمز الحب والكرامة والذى تتمثل سعادته فى مساعدة الأشخاص الذين يحتاجون المساعدة ومكافأة الأشخاص الذين يستحقون المكافأة. إننى أبحث عن ذلك الحظ، لكننى لا أبحث عنه فى طاولات اللعب حيث يفقد الناس أموالًا أكثر من التى يربحونها، وإنما أبحث عنه فى أماكن أخرى حيث تكون أعمال الإنسان جديرة بالاهتمام وأكثر استحقاقًا للمكافأة*".

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تنوى اليوم الذهاب إلى سباقات الخيول، فلا تأخذ بطاقة ائتمانك معك ـ خذ معك نقودًا ـ ما تحتاج أن تنفقه فقط، فهذا كل ما يمكن أن تخسره. إذا كنت محظوظا ستوفر القليل من تلك النقود لتستطيع دفع تكلفة سيارة الأجرة عند العودة إلى المنزل، وإذا لم تدخر من تلك النقود، يمكنك الاستمتاع برحلة سير طويلة، بينما تفكر فى خسارتك.

٥٦ الحظ الحسن يكافئ من يستغل الفرصة

فى مناقشة حول الحظ قال "أركاد": "والآن، لنفترض أننا نفكر فى تجارتنا وأعمالنا. أليس من الطبيعى أن نتوصل إلى أن الصفقات المربحة لا تعود إلى حسن الحظ، لكنها تُعد مكافأة على المجهود الذى بذلناه؟ إننى متحيز إلى أننا قد نتغاضى ونُهمل المنح التى يعطينا الحظ إياها.

قد لا يتعلق الحظ بالفرص العشوائية، لكنه يتعلق بإدراك واستغلال معظم الفرص التى تظهر فى حياتنا. لا شك أن العالم ممتلئ بالأمثلة المتعددة، بما فيها الفرص التى لم تُستغل...

فكرة جوهرية ...
يعود الحظ إلى الاستعداد لتلقى الفرصة.
- "أوبرا وينفرى"

فى عام ١٨٨٥، طور المخترع الفرنسى "أوجستين لى برينس" نموذجًا لكاميرا التقاط الصور المتحركة. وفى عام ١٨٨٨، تسلم أول براءة اختراع فى كلٍ من فرنسا والولايات المتحدة. وفى عام ١٨٩٠، أظهر "أوجستين" اختراعه إلى الهيئات الحكومية فى دار الأوبرا بباريس. على الرغم من أن اختراعه قد تلقى كثيرا من الحفاوة، عاد "أوجستين" إلى ورشة عمله لتحسينه. لكنه اختفى بعد ذلك فى ظروف غامضة وأصبح "توماس إديسون" الآن هو المشهور باختراعه لكاميرا التقاط الصور المتحركة. لو تمسك "لى برينس" بالفرصة التى لاحت له لنشر اختراعه خارج باريس بدلا من البحث عن تطويره، فقد كان هذا الاختراع سيُسجل فى التاريخ باسمه بدلا من "إديسون".

فى العصر الحالى، هناك مثال مشهور جدا يشير إلى عدم استغلال الفرصة، والذى يتمثل فى عدم استغلال شركة ياهو للفرصة وشراء شركة جوجل، لقد اتصل مؤسسا شركة جوجل "لارى بادج" و"سيرجى برين" بصديقهما "دافيد فيلو"

مؤسس شركة ياهو ليعرضا عليه شراء شركتهما حديثة الإنشاء. على الرغم من أن "فيلو" قد اتفق معهما على أن هذه التكنولوجيا تُعد رائعة، إلا أنه قد قرر ألا يشترك فيها وأضاف قائلًا: "لن أتحدث فى شرائها، إلا عند الانتهاء من تطويرها". لكن شاء الله أن تعثر شركة جوجل على التمويل الذى تريده وبمرور الوقت أصبحت "مطورة تماما" وضاعت الفرصة على شركة ياهو. وخلال عقد من الزمان تحولت جوجل من مجرد شركة حديثة التكوين إلى واحدة من أعظم وأنجح الشركات على مر العصور، التى لا تعرف للتعثر طريقًا.

فى حياتى الخاصة، كانت قدرتى على استغلال الفرص هى العامل الرئيسى لالتحاقى بمهنة الكتابة. فى يوم من الأيام، أخبرنى أحد أصدقاء العمل بأنه يعرف شخصا فى الولايات المتحدة الأمريكية يبحث عن كاتب ليعيد صياغة مسودة كتابه. جاء هذا العرض فى نفس الوقت الذى تركت فيه العمل كمستشار للتسويق بغرض تلبية طموحى فى أن أكون كاتبا. لقد كان "بلير سينجر" - الرجل الذى نحن بصدد الحديث عنه - أحد الخطباء المشهورين على مستوى العالم فى مجال المبيعات. ولقد تحدثت مع "بلير" وعرضت عليه أن أعيد صياغة فصول قليلة من كتابه، فإذا أحب عملى سنكمل الكتاب معا، وإن لم يحبه فلن يكلفه هذا الأمر أى شىء. لقد أحب عملى وكانت النتيجة إصدار كتاب *SalesDogs*، والذى أصبح حاليا أحد أكثر الكتب مبيعًا فى سلسلة *Rich Dad Advisor*. التى ألفها "روبرت كاوساكى".

لذلك، يمكن بكل دقة وصف الحظ الحسن بأنه نتيجة الفعل وردة الفعل التى تحدث عند إدراك الفرصة واستغلالها، كما يشير "أركاد": ***"قد يقدم لنا الحظ الحسن يد العون والمساعدة، رغم أننا لا نقدر سخاءه معنا"*** .

إليك هذه الفكرة...

ضع قائمة بكل الأحداث والظروف التى مررت بها طوال الشهر الماضى، والتى تعتقد أن بعضها يعود إلى حسن الحظ والبعض الآخر يعود إلى سوء الحظ. انظر إلى القائمة مرة ثانية، هل يمكنك تتبع هذه الأحداث ونسبها إلى شىء قد قمت به أو شرعت فى عمله؟ هل من الممكن أن الحدث السعيد لا يعود إلى الحظ من جميع الأوجه، ولكن يعود إلى التخطيط الجيد وإدراك الفرصة؟ هل العكس صحيح بالنسبة للحظ السيئ؟

٥٧ لا تؤجل أعمالك - فالتسويف يُدمر الفرصة

فيما يخص موضوع ضياع الفرص من خلال التسويف، يندب أحد طلاب "أركاد" حظه قائلا، " *إننا كبشر، قابلون للتغيير جميعا. يجب أن أقول إننا نميل كثيرًا إلى تغيير رأينا عندما تكون على صواب وليس على خطأ. إننا نتمسك برأينا فى الخطأ فقط، لكن فى الصواب، نحن نميل إلى التردد وندع الفرصة تهرب من بين أيدينا* ".

فكرة جوهرية ...

يُعد التسويف من العوامل الطبيعية التى تؤدى إلى ضياع الفرصة.

- "فيكتور كيام"، مقاول ورجل أعمال

عندما لم يكن لدى "لارى بادج" و"سيرجى برين" - مؤسسى شركة جوجل - القدرة على جذب انتباه معظم مستخدمى آليات البحث على الإنترنت، قررا أن يقوما بالأمر بدون مساعدة من أحد. لكن لم يكن لديهما المال الكافى. لذلك، قاما بوضع خطة للعمل وذهبا للبحث عن مستثمر ممول (المستثمر الذى يأخذ نسبة لا تزيد على ١٢٪ من حقوق الملكية). وفى محاولة للحصول على فرصة ما، قاما بزيارة "آندى بيكتولشيم". أحد مؤسسى شركة صن ميكروسيستيمز، على الرغم من أنه كان فى شدة الانشغال. إلا أنه بعد التفسير المبسط الذى عرضه مؤسسا شركة جوجل فى رواق مقر الشركة بمدينة بالو ألتو، أدرك "بيكتولشيم" الفرصة العظيمة التى يقدمها إليه هذان الرجلان. لكن لأنه كان على عجلة من أمره، قال "بيكتولشيم": "بدلا من مناقشة جميع التفاصيل، لماذا لا أكتب لكم شيكا بمبلغ التمويل؟" ثم سلمهما شيكًا بقيمة ١٠٠٠٠٠ دولار مستحق الدفع لشركة جوجل. من الواضح أن "بيكتولشيم" لم يعانِ من مشكلة التسويف؛ حيث إن فطنته وفراسته فى إدراك الفرص العظيمة - خاصة فى مجال التكنولوجيا - قد جعلت منه واحدًا من أنجح مستثمرى التمويل على الإطلاق.

أما بالنسبة لـ "لارى بادج" و"سيرجى برين"، فقد أصيبا بدهشة شديدة من ردة

فعله السريعة. على الرغم من أنهما قبلا الشيك بكل سعادة، إلا أنه مكث أسبوعين فى درج مكتب أحدهما بينما كانا يقومان بإنشاء الشركة وفتح حساب باسمها فى أحد البنوك ليضعا المال فيه كوديعة، والباقى معروف لدى الجميع.

يحتوى كل كتاب من كُتب النجاح فى العمل على مجموعة هائلة من القصص التى توضح الفارق بين سمة التشبث بالفرصة وسمة التسويف؛ لكن ليس من السهل تحديد ومعرفة أى من الأحداث يُعد فرصة حقيقية وأيها لا بد من تسويفه، كما أنه من السهل أن تجد الأمثلة التى أدى فيها التسويف بالفعل إلى حفظ الثروة أو الأمثلة التى أدى فيها التشبث بالفرصة إلى الوقوع فى كارثة.

ولا تزال هذه هى إحدى الصعوبات التى تواجهنى. على سبيل المثال، لقد لاحت أمامى فرصة لشراء تذاكر المباراة النهائية على كأس سيدنى لعام ٢٠٠٨ (نهائى مسابقة الرجبى المشتركة بين أستراليا ونيوزيلندا). لقد توجهت إلى هناك فى زيارة ما، لذلك قررت أن أستغل الفرصة وأشترى التذاكر على الرغم من ثمنها المرتفع، حيث إننى لا أتمتع بسمة التسويف، إلا أن ذلك أدى إلى أننى قمت بدفع مبلغ أكبر من المبلغ المحدد للحصول على التذاكر، ولا أحتاج إلى أن أقول، إننى شعرت بالضيق لبضعة أيام! ثم أقررت حقيقة أن هذا القرار لم يكن هو نهاية المطاف. لكن معرفة وتحديد متى تكون الفرصة المتاحة حقيقية أم لا ليس على نفس القدر من السهولة التى تحاول كتب مساعدة الذات أن تدفعنا إلى الاقتناع به.

على الرغم من ذلك، يحذر "أركاد" تلاميذه قائلا: "*يمكن أن نصبح من ألد الأعداء لأنفسنا، إذا استمعنا إلى سمة التسويف*"، وتعلمنا الأقوال المأثورة أن: "*الفرصة لا تنتظر أى إنسان. إنها موجودة اليوم، لكن سترحل قريبا جدًا. لذلك، لا تتأخر عن استغلالها!*".



إليك هذه الفكرة...

قد يكون التسويف عبارة عن معارضة غريزية للانخراط فى أى أمر، وقد يكون خوفا. كيف يمكن أن تدرك الفرق بين الفرصة والكارثة المحتملة؟ حسنا، لا تشترك فى الأمور التى لا تفهمها. قم بالبحث عن الأمر وتأكد من التفاصيل وقيم الخطر وثق فى غريزتك. هذه هى الطريقة التى عمل بها "وارن بافيت"...

٥٨ أثبت أحقيتك بالثروة

يظهر "أركاد" مرة ثانية فى الفصل الخامس من كتاب "جورج. إس كلاسون" والذى يحمل عنوان "القوانين الخمسة للثروة". حيث يقول: "*كما تعرف، كانت هناك عادة فى بابل القديمة تقول إن أبناء الأثرياء يعيشون حياة مرفهة مع آبائهم متوقعين إرث هذه التركة*"، إلا أن "أركاد" لم يعترف بهذه العادة ولم يؤمن بها، وبدلًا من ذلك أرسل ابنه "نوماسير" بعيدًا ليثبت ذاته.

"بُنى العزيز، إننى أرغب فى أن تنجح فى الوصول إلى تركتى الحالية، ومع ذلك، يجب عليك أولا أن تُثبت أنك قادر على التعامل معها بحكمة. لذلك، فإننى أرغب منك أن تخْرج إلى العالم وتظهر قدرتك على اكتساب الثروة واحترام الناس".

فكرة جوهرية ...

قد لا تكون لديك القدرة على ترك إرث عظيم لأولادك، لكن قد تحيك لهم، يوما بعد يوم، المعاطف التى سيرتدونها لتحميهم إلى الأبد.

– "ثيودور إل كيولير"، رجل دين

ربما تسربت الشكوك إلى نفسه بعد تسرب فيلم إباحى ظهرت فيه حفيدته على صفحات الإنترنت، أو ربما بسبب إفراطها فى حضور الحفلات، أو بسبب قضائها لواحد وعشرين يوما فى السجن ووعودها التى لم تتحقق بإحداث تغييرات فى حياتها الاجتماعية، ربما يكون كل ذلك هو ما دفع "بارون هيلتون" إلى إعادة النظر فى تقسيم ثروته. بالتأكيد قد يشير هذا إلى ضعف الدليل على الاحترام والحكمة التى تمتلكهما حفيدته "باريس هيلتون" فيما يخص تعاملها مع الثروة، وعلى الرغم من أنه لم يتم تأكيد التخمين الذى يوحى بأن "بارون هيلتون" لم يكن متأثرا بسلوكها، إلا أنه فى ديسمبر من عام ٢٠٠٧، أعلن "بارون هيلتون" أنه سيستثمر معظم ثروته التى تُقدر بحوالى ١,١٥ بليون جنيه إسترلينى داخل مؤسسة "كونراد إن. هيلتون". ذلك القرار الذى

قد أدى إلى تقليل الإرث المحتمل لـ "باريس هيلتون" من حوالى ٥٠ مليون جنيه إسترلينى إلى ٢,٥ مليون جنيه إسترلينى.

فى يناير ٢٠٠٨، تلقت "نيجيلا لاوسون" نقدًا لاذعًا فى الإعلام البريطانى عندما وُصف أحد تعليقاتها بأنه خارج على السياق وعلى المألوف. ونتيجة لهذه التعليقات اُتهمت بأنها ترغب فى أن تحرم أولادها من الميراث فى تركتها التى تبلغ ١٥ مليون جنيه إسترلينى، لذا فإنه فى أحد الحوارات الصحفية مع جريدة ماى ويكلى، طرح عليها المحاور هذا السؤال: "ماذا ترغبين فى أن يتعلم أولادك، فأجابت قائلة: "أرغب أن يتعلموا أننى أعمل وأنه يجب عليك أن تعمل لتربح المال. إننى مصرة على أنه لا يجب أن يجد الأولاد أى مساعدة مادية من الآباء. فهذا العمل يدمرهم ويشجعهم على عدم العمل لكسب الثروة". وتُظهر العديد من الحكايات النادرة والحقائق التاريخية أنها على حق تمامًا فيما تقوله، حيث يُعد اعتقادها بأنه يجب عل كل شخص. بغض النظر عن ثروة والديه - أن يتعلم فضيلة العمل لكسب قوته من الحقائق الصالحة فى كل زمان ومكان كما أنها تكررت كثيرا فى كتاب "كلاسون".

من حُسن حظ "نوماسير"، أن والده قد أعطاه النصيحة الجيدة وحقيبة من المال. وبعد مجموعة من الدروس اللاذعة عاد منتصرا بعد مرور عشر سنوات، ويذكر "كلاسون" فى هذه القصة الأسطورية أنك إذا خيرت معظم الناس بين المال والحكمة، فإنهم سيختارون المال قائلاً: "*هناك قاعدة واحدة يمكن تطبيقها على جميع أولاد الأثرياء. أعطهم فرصة للاختيار بين الثروة والحكمة. ماذا سيختارون؟ سيتجاهلون الحكمة ويضيعون الثروة. وسينتحبون فى الغد القريب لأنهم لا يمتلكون الكثير من المال". ومع ذلك، "فمن يمكنهم معرفة قوانين الثروة ويتمسكون بها، هم من يحافظون على الثروة*".

إليك هذه الفكرة...

إذا حصلت على المال من خلال العمل الشاق وقدرتك على الإبداع، إذن يجب عليك أن تستمتع بهذا المال. بدلاً أن تتلف أولادك بالمال الكثير، شجعهم على أن يجدوا لأنفسهم عملاً فى العطلات الأسبوعية أو أن يعملوا بتوزيع الصحف. على الأقل، لا تعطهم مصروفا أو نقودا إلا بعد أن يقوموا بعمل مقابل ذلك. كلما تعلموا أنه لا يمكن الحصول على المال بدون عمل، كان ذلك أفضل للطرفين.

٥٩ استثمر أموالك مع الحكماء

على الرغم من أن القوانين الخمسة للثروة والتى تمت الإشارة إليها فى فصل يحمل نفس الاسم قد تكررت كثيرا فى هذا الكتاب، إلا أنها لا تزال تتكرر ثانية فى صورة النصيحة المناسبة، فبعد أن خسر "نوماسير" ماله عند استثماره مع مجموعة من المحتالين، *لاحت له فرصة لكى يتبع القانون الثالث من القوانين الخمسة للثروة ويستثمر مدخراته تحت إرشاد بعض الحكماء.*

ماذا يحدث عندما تستثمر أموالك مع الأشخاص الذين يمتلكون الحكمة؟

ليس هناك شك أن الاستثمار داخل بنك سوسيتيه جنرال - ثانى أكبر بنك فى فرنسا - يُعد من الاستثمارات المريحة وفقا لتاريخ البنك وسجله الرائع. لقد افترض المستثمرون داخل البنك أن الحكماء داخل البنك سيعتنون بالفعل باستثماراتهم. لذلك، كانت هناك دهشة كبيرة عندما تم الإعلان فى يناير ٢٠٠٨ أن "جيريميه كرفيال" - أحد السماسرة فى بنك سوسيتيه جنرال - قد تسبب بمفرده فى خسارة تُقدر بـ ٧,٣ بليون جنيه إسترلينى.

فكرة جوهرية ...

تشبه الحكم إلى حد كبير الكهرباء. لا يوجد رجل حكيم على الدوام، لكن الرجل الذى لديه القدرة على تعلم الحكمة والذى قد وُضع فى صحبة أشخاص آخرين أو فى ظروف أخرى مفضلة، سيصبح حكيما خلال فترة قصيرة، تماما مثلما تتولد كهرباء إستاتيكية لفترة قصيرة فى لوح زجاج إذا تعرض للاحتكاك.

- "رالف والدو إيمرسون"

كان "جيريميه كرفيال" - الذى يبلغ من العمر ٣١ سنة - أحد السماسرة الجدد وكان يحقق راتبا سنويا يصل إلى ٧٠٠٠٠ جنيه إسترلينى. فى عام ٢٠٠٠، التحق "جيريميه كرفيال" للعمل ببنك سوسيتيه جنرال، وكان مسئولا عن إجراء وتسجيل العمليات التجارية فى قسم التجارة. لقد طور من طريقة أدائه فى العمل للاعتماد على الاستثمارات بالأسعار

المستقبلية حيث يمكنه أن يراوغ بموقف البنك فى أسواق المال الأوروبية. وهذا يعنى فى الأصل أنه يجب عليه أن يوازن المخاطر التى قد تواجه البنك بحيث لو هبط أحد الأسعار وخسر البنك بعض الأموال يكون هناك بعض الاستثمارات التى سترتفع وتغطى هذه الخسارة. لكن "جيريميه كرفيال" لم يراهن إلا على طريقة واحدة.

وبعد مرور عام، ضارب "جيريميه كرفيال" برأس المال الكلى للبنك فى سوق المال الأوروبى. لقد حصل على فهم شامل لأنظمة التحكم فى الأمان داخل البنك، واعتنى أكثر بالثغرات التى يمكن من خلالها اختراق هذه الأنظمة. لقد كان هذا الأمر ناجحا فى البداية، لكنه لم يدم كثيرًا.

لكن تعرض السوق للانهيار بعد الإعلان عن خفض الضرائب بمقدار ١٥٠ بليون دولار لتعزيز الاقتصاد الأمريكى. ومع القلق الموجود بالفعل بخصوص التراجع الوشيك الناتج عن الأزمة المالية التى سببتها مشكلة قروض الرهن العقارى العالية المخاطر فى الولايات المتحدة، انهارت الأسواق على مستوى العالم وهبط مؤشر شركة إف تى إس إى البريطانية بنسبة ٥٫٥٪ فى أكبر تدهور يحدث فى يوم واحد منذ الحادى عشر من سبتمبر عام ٢٠٠١.

بالطبع اهتم الإعلام بالمقارنة بين "جيريميه كرفيال" ونظيره "نايك ليسون". "السمسار المحتال" الذى تسبب فى انهيار بنك بارينجز فى عام ١٩٩٥. لقد اتهم بتسببه فى خسارة البنك حوالى ٨٦٠ مليون جنيه إسترلينى وتم حبسه ست سنوات ونصف السنة فى سجن سنغافورة. لم يربح كل من "نايك ليسون" أو "جيريميه كرفيال" من هذه التجارة بصفة شخصية، وعلى الرغم من التأكيدات على عدم حدوث هذا الأمر مرة ثانية، إلا أنه قد حدث. وانتهى الأمر بكثير من "الحكماء" إلى عدم التنبه إلى الأمر تمامًا.

قد يبدو فى بعض الأحيان أن الاستثمار مع الحكماء أكثر صعوبة مما يبدو عليه. كما يذكرنا "نوماسير": "*بدون الحكمة، تضيع الثروة بسرعة*".

إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تستثمر أموالك فى سوق الأوراق المالية، تذكر أن الشركات المضمونة الربح قد تكون فاشلة أيضا. إنه من الأفضل أن تنوع فى استثماراتك لكى تقلل من المخاطر. اهتم أيضا بوجهة النظر الطويلة. لا تُعد خسارة الأوراق المالية خسارة واقعية بالنسبة لك إلا إذا بعت الأسهم.

٦٠ القرض الحسن مقابل القرض السيئ

يقدم "ماثون" النصيحة إلى "رودان" ليظهر له الشخص الذى سيسدد القرض الذى أعطاه له ومن لن يسدده: "*إذا اقترضوا المال لأهداف تُدر عليهم المال مرة ثانية، فلا أجد مشكلة فى هذا، أما إذا اقترضوا المال بسبب إرضاء طيشهم ورغباتهم، فإننى أحذرك أن تكون حريصا؛ فقد لا تحصل على مالك مرة ثانية*".

فكرة جوهرية ...

فى الوقت الحالى، توجد ثلاثة أنواع من الناس؛ من يمتلكون النقود ومن لا يمتلكون النقود ومن لا يمتلكون لكن يدفعون لمن يمتلكون.

– "إيرل ويلسون"، سياسى

تُعرف هذه الفكرة، فى الوقت الحالى، باسم القرض الحسن والقرض السيئ. حيث يشير القرض الحسن إلى أى شىء قد يساعدك فى كسب المال، لذلك فإن أى شىء مثل الاستثمار فى الممتلكات قد يُصنف على أنه من القرض الحسن. الفكرة بسيطة جدًا وتتمثل فيما يلى. اشتر عقارًا ثم أجره لشخص ما ومن الإيجار قم بتسديد أقساط الرهن العقارى والحصول على دخل إضافى. سينتهى الأمر بأن يكون لديك عقار خاص، فى حين أن هناك شخصًا آخر يسدد ديون هذا العقار بالنيابة عنك.

هذه هى الفكرة التى أدت إلى رواج مصطلح "اشتر لكى تؤجر". لسنوات عديدة، كان طموح القليل من الناس فى امتلاك عقار يتجاوز مجرد امتلاك منزلهم الخاص. أما بالنسبة لبعض المستثمرين المهرة، فقد كان العقار، يُمثل فرصة ضخمة للاستثمار. وبعد ذلك استوعب باقى السكان هذا المفهوم وتمت صياغة مصطلح "اشتر لكى تؤجر".

لكن من الممكن أن تسير الأمور فى الطريق الخاطئ، خاصة إذا دفعت فى بداية الأمر مبلغًا كبيرًا لشراء هذا العقار. فى يونيو ٢٠٠٨، أعلنت مؤسسة برادفور آند بينجلى، واحدة من أكبر المقرضين لعملية "اشتر لكى تؤجر"، أنها قد حققت خسارة فى الفترة بين يناير وأبريل تُقدر بحوالى ٨ ملايين جنيه إسترلينى قبل خصم الضرائب، مقارنة بالربح الذى حققته فى نفس الشهور من عام ٢٠٠٧

والذى يُقدر بحوالى ١٠٨ ملايين جنيه إسترلينى. لكن الأزمة المالية العالمية وارتفاع نسبة التضخم وقلة الثقة لدى العملاء المحبطين، كل ذلك قد أدى إلى القضاء على ثورة سوق "اشتر لكى تبيع". ومع ذلك، فإن الاستثمار فى العقارات يُعد من الإستراتيجيات الطويلة الأمد والتى لا تزال تُصنف من القروض الحسنة.

وعلى الجانب الآخر، فإن القرض السيئ يشير إلى أى شىء لا يحقق ربحًا. وهذا يعنى أن بطاقات الاعتماد وبطاقات الشراء من المتاجر والقروض غير المؤمنة، كل ذلك يُعد من القروض السيئة.

تُعد السمعة الحسنة من الأمور الحيوية فى الأعمال التجارية. كما يقول "ماثون": " *يُعد التاجر الجيد من الأصول المالية لمدينتنا وهذا ما يشجعنى على تمويلهم للحفاظ على حركة التجارة مما يؤدى إلى ازدهار مدينة بابل القديمة*".

يُعد الحصول على التمويل اللازم لبدء الاستثمار أو لتوسيعه واحدة من المشاكل التقليدية التى تمر بها جميع الشركات. إن الشركة حديثة الإنشاء لن يكون لديها سجل الإنجازات أو الأصول اللازمة ليتقدم إلى البنك بعرض للحصول على وديعة مؤمنة، حتى إن كانت الشركة مؤسسة منذ فترة فقد يكون من الصعب عليها التفاوض على قوانين الإقراض. هذا العجز عن الوصول إلى التمويل اللازم قد يؤدى بالشركة إلى القيام بالأمر بدون مساعدة من أحد. باستخدام بطاقات الائتمان الشخصية للحصول على التمويل. على الرغم من أن هذا الأمر يُعد مغريا، إلا أنه ليس حكيما كما أنه سيؤدى إلى قرض سيئ.

يحذر "ماثون" من أن القرض السيئ سوف يُلقى بك فى "*حفرة عميقة حيث يمكن للشخص أن ينحدر بسرعة وحيث يكافح الإنسان بلا جدوى... إنها حفرة الأسى والحسرة حيث تغيب أشعة الشمس خلف الغيوم ويصبح الليل حزينا بسبب النوم الذى يشوبه الأرق*".

إليك هذه الفكرة...

هل سمعت من أحد أبنائك عبارة: "هل يمكن أن تقرضنى بعض المال؟" حسنًا تأكد من أنهم سيسددون الدين إليك. إذا كنت تشعر بالحرج فى قيامك بهذا، فلتضع ما يدفعونه لك فى حسابهم بالبنك. لكن تأكد فقط من أن يسددوا لك الدين، واجعلهم يوقعوا إيصالات أمانة إذا اضطررت لذلك. كلما أسرع الأولاد فى فهم أن "القرض" يعنى "القرض"، كان ذلك أفضل بالنسبة إليهم. ولا تعطهم أى أموال حتى يسددوا ما عليهم من دين...

٦١ باعد بين المخاطر التى قد تواجهك

فى نصيحته لـ "رودان" بخصوص ما إذا كان يجب أن يستثمر نقوده مع أخته أم لا، يقول ماثون: *"إذا كنت ستقرض هذا المال ليجنى لك المزيد من المال، إذن أقرضه بحرص وفى أماكن متفرقة. إننى لا أحب الذهب الراكد، كما أننى لا أحب أيضا المخاطرة الكبيرة".*

فكرة جوهرية ...
نوّع من استثماراتك.
– "جون تيمبليتون"، مستثمر فى الأوراق المالية

عندما يتعلق الأمر بالاستثمار، فهناك مُعسكران أساسيان. العقارات والأسهم. عادة ما يحب المتحمسون لسوق الأوراق المالية السهولة والسيولة والسرعة المتاحة فى سوق الأوراق المالية. إنهم يحبون حقيقة أنه يمكنهم البيع فى أى وقت يريدون وأنه يوجد دائما بائعون ومشترون داخل السوق. يمكنهم المتاجرة ٢٤ ساعة فى اليوم كما أنهم غير مضطرين للعمل مع بعض المستأجرين الثائرين كما هو الحال بالنسبة للاستثمار فى العقارات، إذا تمكنوا من معرفة ما يقومون به، إذن يمكنهم استخدام الأدوات المالية المعقدة كخيارات متاحة لحماية استثماراتهم.

وعلى الجانب الآخر، لا يهتم المتحمسون للاستثمار فى العقارات بالأسطح التى تُسرب السوائل ولا بالغلايات المكسورة، وإنما يشعرون بالراحة عند التعامل مع "الطوب والأسمنت". إنهم يحبون حقيقة أن العقار يُعد من الأمور المادية وأنهم من خلال وديعة صغيرة يمكنهم التحكم فى أصول عالية القيمة ويمكنهم استخدام تلك الأصول فى تحسين موقفهم المالى وشراء المزيد من العقارات. كما يحبون زيادة ممتلكاتهم وزيادة قيمة أصولهم، بينما هناك شخص آخر يقوم بتسديد أقساط الرهن العقارى بدلا منهم.

تستفيد العديد من شركات الاستثمار الحديثة، مثل شركات التأمين وشركات

الاستثمار المشترك، من التنوع لكى تباعد بين المخاطر التى تواجهها. كما توجد شركات التمويل العقارى والتى تسمح لك بالاستفادة من امتلاك أحد العقارات، بما فى ذلك العقارات التجارية، دون أن تكون مشتركا بالفعل.

يتصل هذان السوقان - العقارات والأسهم - ببعضهما الآخر وغالبا ما يزدهر أحدهما على حساب الآخر فيما يُعرف بدورة الازدهار/الإفلاس. يقدم كلا السوقين إمكانية رائعة لإدارة العائد والخطورة، خاصة عندما يتم النظر إليهما على الأمد البعيد.

مثل العديد من الأشياء فإن مشكلة تنويع وتقييم الخطر تكمن فى عملية التنفيذ. كيف يمكنك بثقة تقييم الخطر، خاصة عند إثبات أن الطرق المقبولة المستخدمة فى ذلك تُعد ناقصة فى الأساس؟ إن الكشف عن معدل تقييم الخطر من الدرجة AAA قد تسبب جزئيا فى بعض الاضطرابات المالية فى عامى ٢٠٠٧ و٢٠٠٨ فى الماضى، هاجم الخطر شركات مثل ستاندرد آند بور وموديز آند فيتش وكان معدل الخطر من الدرجة AAA يعنى أن الاستثمار فى حالة ثابتة، لقد كانت معدلات الخطر من الدرجة AAA تسهل من بيع هذه الاستثمارات حيث يفترض الناس أنه يشترون استثمارات ذات خطورة قليلة وعائد بسيط. لسوء الحظ لم يكن الأمر على هذا المنوال. لقد اختلط العنصر AAA بالاستثمارات غير القانونية، ولذلك قلت القيمة على الرغم من أنها تحمل نفس معدل التقييم AAA. يُشبه هذا إلى حد ما عملية بيع خاتم من الذهب الصلب وترى أصبعك وقد تحول إلى اللون الأخضر.

يحذر "ماثون" من تركيز الخطر فى مكان واحد مضيفا: " *لن أستثمر أموالى ثانية فى أى مكان إن لم أكن متأكدا من سلامتها فى ذلك المكان وأنها ستدُر علىّ عائدًا كبيرًا*".

إليك هذه الفكرة...

استثمر أموالك فى الشىء الذى تعرفه. إذا كنت تنوى الاستثمار فى العقارات، فلتستثمره فى العقارات المحلية حيث إنك تعرف أحوال السوق. إذا كنت تنوى الاستثمار فى سوق الأوراق المالية، فلتستثمره فى الشركات والقطاعات التى تمتلك فيها بعض الخبرة. فبذلك تتزايد احتمالات أن تكون مطلعا على الصعوبات التى قد تواجهك وتقوم بتنفيذ استثمار أفضل.

٦٢ كن مدركًا لأى شىء قابل للاشتعال!

يحذر "كلاسون" مرة ثانية من الجشع فيقول: "لا تتأثر بالخطط الرائعة التى يضعها الرجال غير العمليين والذين يعتقدون أنهم يمتلكون بعض الطرق الخاصة التى ستُجبر ثروتك على تحقيق مكاسب بكميات غير معتادة. هذه الخطط ما هى إلا مبتكرات لبعض الأشخاص الحالمين والذين لا يمتلكون المهارة والمعرفة بقوانين التجارة الآمنة التى يمكن الاعتماد عليها".

فى بداية عام ٢٠٠٨، تسببت شركة كريديت سويس فى اضطراب للسوق الهش بالفعل فى هذه الفترة عندما أعلنت أنه يجب عليها أن تُقلل من القيمة بمقدار ١,٥ بليون جنيه إسترلينى أكثر من المتوقع بسبب "الأخطاء فى تقييم الأسعار". عندما أظهرت الأخبار أن هذا العمل كان "سوء سلوك متعمدًا" من مجموعة من التجار المحتالين، فلابد أن مجموعة كريديت سويس التجارية قد مرت بإحساس غير مريح، وكأن لسان حالهم يقول: "وكأننا قد عاينا هذا من قبل".

عندما يأتى الحديث عن " *الخطط الرائعة للرجال غير العمليين*"، لا بد من ذكر مجموعة كريديت سويس التجارية لما تمتلكه من قصص متعلقة بهذا الأمر. فى عام ١٩٩٩، قامت المجموعة بطرد ثلاثة من التجار بسبب التلاعب فى السوق بغرض البحث عن مكاسب "بكميات غير معتادة". قد تجد تفسيرا لذلك الازدهار الوشيك من خلال حقيقة أن هؤلاء الثلاثة قد أطلقوا على أنفسهم لقب السيارات الفيرارى المشتعلة عقب تناولهم المفرط لمشروبهم المفضل بعد ساعات العمل.

فكرة جوهرية ...

إن الطموحين يقعون فى خطأ يتعلق بالقوة يشبه الخطأ الذى يقع فيه الجشعون فيما يتعلق بالثروة، فالطموحون يراكمون وسائل القوى من أجل الوصول للسعادة، والجشعون يراكمون المال كغاية فى حد ذاته..

– "تشارلز كاليب كولتون"، كاتب ورجل دين

غالبا ما تُلقى مسئولية هذه الفضيحة ومثلها من الفضائح التى لا حصر لها على التجار المحتالين. لم يتذمر أحد ولم يشك عندما كان "نايك ليسون". أول مثال للتاجر المحتال. يُحقق أرباحا تُقدر بالملايين لبنك "بارينجز". فى هذه الفترة لم يتهمه أى

شخص بالخطأ ولم يتساءل أحد إذا ما كانت هذه الأرباح المحققة معقولة أم لا. أو ماذا عن "جيريميه كرفيال" - أحد سماسرة بنك"سوسيتيه جنرال"؟ كيف يمكن لشخص واحد أن يتسبب فى خسارة تقدر بـ ٧ , ٣ بليون جنيه إسترلينى دون محاسبة؟

فى مارس من عام ٢٠٠٨، أصدرت هيئة الخدمات المالية بيانا نادرًا فى محاولة لإعادة الطمأنينة إلى السوق. لقد اشتبهت الهيئة فى أن هناك قلة نادرة من التجار الذين ينشرون عن عمد بعض الشائعات للتحريض على المبيعات المخيفة ودفع أسعار الأسهم إلى الانخفاض ليحققوا الربح. لقد أدى هذا السلوك المجرد من المبادئ إلى هبوط مفاجئ فى أسعار أسهم بنك هاليفاكس الأسكتلندى بنسبة ١٧٪.

وفقا لـ "روجر إستير" - أستاذ مبادئ المنظمة بمدرسة السير جون كاس لإدارة الأعمال بمدينة لندن، يعود السبب فى تلك الفضائح إلى "الفساد الأخلاقى للنظام الموجود داخل قطاع الخدمات المالية". مع توافر حوافز بأعداد مكونة من ستة وسبعة أرقام لأى شخص، فإنه لابد أن يذهب إنسان ما فى مكان ما إلى أقصى الحدود، وغالبا ما يجد الحماية من النظام. لا توجد محاسبة ذاتية. وغالبا ما يؤدى العمل الذى يقوم به هؤلاء الأشخاص إلى تعريض أموال الآخرين للخطر، بدون أى عواقب شخصية إذا أساءوا الفهم وبدون أى مكافآت إذا تفهموا الأمر جيدا، قد لا ترغب الإدارة فى طرح العديد من الأسئلة عند تحقيق الأرباح - خاصة الأرباح المفرطة، والتى غالبا ما تنافى العقل.

حتى "مرافن كينج" - محافظ بنك إنجلترا - قد هاجم الحوافز المفرطة. وأضاف أنه يأمل أن تتعلم المؤسسات المالية من تجاربها وأن تتقبل أنه قد حان الوقت للتغيير عقب الأزمة المالية التى وقعت فى عامى ٢٠٠٧ و٢٠٠٨. لذا، تجاهل الخطط الرائعة، وبدلا من ذلك *"كن متحفظا فيما تتوقعه من ربح بحيث يمكنك الحفاظ على ثروتك والاستمتاع بها"*.

إليك هذه الفكرة...

إذا توجب عليك المضاربة فى الخيارات عالية الخطورة، لابد أن تكون لديك إستراتيجية. قسم استثماراتك واعمل على حماية معظمها. لا تستثمر فى القطاعات عالية المخاطر إلا بكمية المال التى يمكن أن تخسرها بدون أى عواقب. اجمع الأرباح "إذا وُجدت" بانتظام، وأضف نصفها إلى السندات الأكثر أمانا وابدأ مرة ثانية. لا تكن جشعا.

٦٣ ما اللون الذى ترى به العالم؟

فى الفصل الثامن من كتاب The Richest Man in the Babylon نتقابل مرة ثانية مع "داباسير" تاجر الجمال. إنه يتحدث إلى "تركاد" الذى يدين له ولغيره بالأموال، ولم يتناول الطعام منذ أيام. يسأل "داباسير": "هل تعتقد أن العالم بأسره قد يبدو للانسان بلون مغاير لما هو عليه حقا؟".

مثل "تركاد"، كان "داباسير" فى يوم من الأيام لديه العديد من الأعذار التى تتعلق بعدم قدرته على تسديد ديونه. لقد رأى أيضا "*العالم من خلال حجر ملون ولم يدرك مدى الانحطاط الذى سقط فيه*". قبل أن يكون تاجر جمال ناجحًا، تهرب "داباسير" من الديون وترك مدينة بابل القديمة باحثا عن الحلول السهلة وفى نهاية الأمر تم بيعه فى سوق العبيد.

فكرة جوهرية ...

إذا لم تقدر على تغيير معتقداتك، ستستمر حياتك بهذه الطريقة إلى الأبد. هل هذا جيد لك؟

– د. "روبرت أنتونى"، خطيب ومؤلف

لا توجد أى وصفة للحصول على النجاح أو السعادة. تُوجد أمثلة على النجاح والفشل فى جميع نواحى الحياة. يُوجد هؤلاء الأشخاص الذين وُلدوا فى ثراء وامتيازات، والذين لم يستغلوا أى شىء من هذه الفرصة. ويُوجد بعد ذلك من هم على شاكلة "أويرا وينفيرى" والتى، على الرغم من أنها وُلدت فى فقر، قد غزت عالم الإعلام الذى يهيمن عليه البيض وأصبحت الآن واحدة من أكثر السيدات تأثيرًا فى العالم، كما أنها أصبحت من أصحاب المليارات. ويُوجد من يشبهون "دبليو مايكل" الذى عانى من حوادث وتجارب رهيبة فى الحياة ومع ذلك استمر فى حياته. لقد أصيب بحادث بالدراجة البخارية أدى إلى حرق ما يزيد من ٦٥٪ من جسده، وبعد أن تعافى من هذه التجربة

المريرة أصيب بحادث سقوط طائرة أصابه بالشلل. يخبرنا "مايكل" قائلًا: "إنه لا يهم التجربة التى مررت بها، لكن المهم ما قمت به تجاه هذه التجربة وما استفدته منها". إنه يعرف ذلك بالتأكيد .

فى كتابه الكلاسيكى القديم *The Science of Getting Rich*، يذكرنا "والاس دى واليس" بخصوص قوة مواقفنا ومعتقداتنا، فيقول: "حيث إن الاعتقاد من الأمور المهمة، فإنه ينبغى عليك أن تصون أفكارك، وحيث إن معتقداتك ستتشكل إلى حد كبير وفقا للأشياء التى تلاحظها وتفكر فيها، لابد أن تتحكم بحرص فى الأشياء التى تجذب انتباهك. إذا أردت أن تكون ثريا، فلا تقم بدراسة الفقر. لا يتحول الشىء إلى واقع من خلال التفكير فى مضاده".

ستصبح أى معتقدات بداخلك عما هو ممكن بمثابة السجان لأفكارك، كما أنها لابد أن تؤثر على الطريقة التى تنظر بها إلى العالم. إذا تركت لها الحرية فى ذلك. إن تغيير حياتك إلى الأفضل يتعلق بموقفك وعزيمتك أكثر مما يتعلق بالموهبة والقدرة والحظ، كما أنها تبدأ من خلال إيمانك بأن التغيير شىء ممكن الحصول عليه.

يروى "داباسير" لـ "تركاد" قصته الخاصة وكيف أنه غير من حياته، ثم يقول: "اغرورقت عيناى بالدموع لما وصل إليه حالى، وكأننى أشعر بحماس وقلت فى نفسى: "لقد أرتنى الدموع رؤية؛ وكأننى أشعر الآن بروح رجل حر تنطلق من داخلى".

إليك هذه الفكرة...

اكتب فى ورقة عبارة: "يتصف الأثرياء بـ ...." ، وأضف مكان النقاط أول أمر يطرأ على رأسك. اقرأ الجملة بصوت عالٍ واستمر فى إضافة الكلمات أو العبارات التى تجول بفكرك. كرر نفس الأمر فى ورقة ثانية، لكن اكتب فيها: "يتصف الفقراء بـ ...". لابد أن يمحو هذا التمرين بعضًا من أفكارك عن الثروة. هل يساعدك هذا على بناء الثروة؟

٦٤ لا تهرب من الديْن

لقد تلقى" داباسير" تأنيبًا حادًا من زوجته حيث قالت: " إذا سمحت للسنوات بأن تمر من بين يديك ولم تبذل أى مجهود لتسديد ديونك، إذن فإنك لن تحتوى سوى على الروح الخسيسة التى يمتلكها العبيد. لن يكون الشخص إنسانًا ما لم يقدر على احترام ذاته، ولن يستطيع أى إنسان أن يحترم ذاته ما لم يقم بتسديد ديونه" .

فكرة جوهرية ...

ما الشيء الذى يمكن إضافته إلى سعادة الشخص ذى الصحة الجيدة والخالى من الديون والذى يتمتع بإدراك واضح؟

- "آدم سميث"، فيلسوف وعالم اقتصاد

بينما يروى "داباسير" قصته لـ "تركاد"، قال: *"حيث إننى كنت شابا ومفتقرا إلى الخبرة فى الحياة، لم أكن أعرف أن الشخص الذى يُنفق أكثر من ربحه يبدأ فى الانغماس بالملذات التى لا طائل منها وينتهى به الأمر بالوقوع فى المشاكل والذل. لذلك فقد أشبعت رغبتى فى شراء الملابس الأنيقة والرفاهيات التى تحتاج إليها زوجتى ومنزلى، على الرغم من تجاوزها مواردنا".*

وفقا للإحصائيات الخاصة بحكومة المملكة المتحدة، هناك ٢٥٢٦٤ فردًا فى إنجلترا وويلز يعيشون فى مستوى يفوق مواردهم مما أدى إلى إشهارهم الإفلاس فى الربع الأول من عام ٢٠٠٨. يعتقد البعض أن إشهار الإفلاس هو الحل الوحيد، ويعتقد العديد منهم أنه أسهل الحلول عقب سنوات من الدين "بدون بذل أى مجهود لتسديده".

لقد أتت الأغلبية العظمى من عمليات إشهار الإفلاس نتيجة للديون الشخصية أو بطاقات الائتمان الخارجة على السيطرة وكانت نتيجة طبيعية لهؤلاء الأشخاص الذين يعيشون بصورة نظامية فى مستوى معيشة يفوق مواردهم؛ لكن لابد من النظر إلى إشهار الإفلاس على أنه هو الملجأ الأخير، وليس "التحرر من السجن".

ومن المتوقع ازدياد الأمر سوءًا بعد تقديم قوانين تخفيف أعباء الدين، والتى ستسمح للمقترضين ذوى الدخل المنخفض بإشهار إفلاسهم على شبكة الإنترنت بدون حضور جلسة الإشهار أو التعامل مع الصراعات والتكاليف التى تصاحب عملية إشهار الإفلاس.

لا تكن أحمق. سيؤثر إشهارك الإفلاس بالسلب على قدرتك لجمع التمويل فى المستقبل كما يُوجد مجموعة من الوظائف التى يُمكن أن تستبعد منها. على الرغم من ذلك، ستظل لديك القدرة على إدارة أموال الآخرين فى هيئة الخدمات المالية أو أن تصبح عضوا فى البرلمان! لكن فى المملكة المتحدة سيتمثل أفضل الحلول فى الاتفاق التطوعى الفردى والمعروف اختصارًا بـ (VIA)، خاصة فيما يتعلق بالسمة المميزة أو احترام النفس، فهذه الاتفاقات غالبا ما تكون أكثر مرونة وتسمح للمدين بتقليص جزء من الدين والتفاوض على تسديد الباقى خلال فترة زمنية محددة.

على الرغم من ذلك، لا يمكن الإشارة إلى جميع حالات إشهار الإفلاس على أنها تشمل نفس العيوب.لقد مر عدد من رجال الأعمال المشهورين مثل "إتش جيه هاينز"، و "والت ديزنى"، و"ميلتون هيرشى" بحالة إشهار الإفلاس قبل أن ينجحوا فى تجميع ثرواتهم. بالتأكيد، إن المشاركة فى المشكلة المالية من خلال مواجهة المخاطر المحسوبة والعمل بكد فى مغامرة العمل يحتوى على شىء أكثر نبلا وعراقة من مجرد شراء زوج من الأحذية أو تناول العشاء خارج المنزل سبعة أيام فى الأسبوع فيما يدل على "الانغماس فى الملذات التى لا طائل منها".

أدرك "داباسير" أنه لا يمكنه الهرب من الديون؛ لأن ذلك لن يؤدى إلى التخلص منها بل إنه سيقلل تدريجيا من استقامته واحترامه لنفسه. لذلك، عاد إلى مدينة بابل وسدد كل ديونه وأصبح واحدًا من أثرى تجار الإبل بالمدينة.



إليك هذه الفكرة...

إذا كنت تواجه بعض الصعوبات المالية، فابحث عن النصيحة المستقلة من أى شخص دون وجود أى مصالح شخصية فى الحلول المحتملة. قد تظهر الشركات التى تقدم حل دمج الديون على أنها تقدم حلا مناسبا لكن قد لا يتفق هذا الحل مع مصالحك الشخصية. دائما ما تقود عمليات دمج الديون إلى زيادة الفترة التى تقع فيها تحت طائلة الدين.

٦٥ الإصرار يمكنه حل أى شىء

"أموت فى الصحراء! ليس أنا! لقد وجدنا الطريق إلى مدينة بابل لأن روح الإنسان الحر تنظر إلى الحياة كسلسلة من المشاكل التى يجب أن نقوم بحلها وبالفعل نحلها، بينما تئن روح العبد من هذه المشاكل، ماذا يمكن أن أفعل كى لا أكون عبدًا؟" .

فكرة جوهرية ...

ليس للإصرار علاقة بتفادى السقوط، ولكنه يتعلق بالقدرة على النهوض بعد كل ضربة تسقطك أرضًا.

- "فينس لومباردى"، مدرب كرة قدم أمريكى

لقد حصل "داباسير" على الفرصة للهروب من خلال زوجته التى كانت تناصره. وبالفعل فإنه استغل هذه الفرصة. بينما كان فى الصحراء، انهار "داباسير" بعد مرور عدة أيام بلا طعام ولا شراب. لكن نشط بداخله حافز ما وحاول الحفاظ على تصميمه وعزيمته. تحمل "داباسير" مسئولية أعماله واتخذ على نفسه عهدًا ليس بأن يظل على قيد الحياة وحسب ولكن أن يسدد جميع ديونه ويحصل على الثروة أيضًا.

تحدث "والاس دى واليس" عن أهمية قوة الإرادة والعزيمة فى كتابه *The Science of Getting Rich* فقال: "عندما تعرف ما يجب عليك التفكير فيه أو القيام به يجب عليك بعد ذلك أن تستخدم إرادتك لإجبار نفسك على التفكير والقيام بالشىء الصحيح... لتستخدمه فى الحفاظ على نفسك على الطريق الصحيح. استخدم عقلك لتكوين الصورة الذهنية لما تود القيام به وتشبث بهذه الرؤية بإخلاص وعزم".

إننى على يقين أنه، بعد إشهار إفلاسهم، كان من الأسهل لكل من "إتش جيه هاينز"، و "والت ديزنى"، و"ميلتون هيرشى" أن يستسلموا لهذا الواقع، لكنهم لم

يفعلوا - لأنهم كانوا مصممين وملتزمين بتحقيق أهدافهم. وعلى العموم، فقد تحول العالم أمامهم إلى مكان أفضل لما امتلكوه من عزيمة وإصرار. يعد كل اسم من تلك الأسماء الثلاثة مرادفًا للسمعة الحسنة كما اشتهروا بصناعاتهم المحترمة. ولا يزال يمكن التعرف على كل منهم كأنه أحد المقاولين الرائعين والذين لن يكفوا عن العمل أبدًا.

يذكرنا "جيمس آلان" فى كتابه *As a Man Thinketh* أن "الإنجازات العظيمة كانت فى البداية حلما صغيرا حيث تنام أوراق البلوط على شجر البلوط؛ وينتظر الطائر داخل البيضة؛ وعندما تسمو الروح، تظهر صفات الإنسان الملائكية. الحلم هو النبتة الصغيرة للواقع. قد لا تكون الظروف المحيطة بك ملائمة، لكنها لن تستمر طويلا على ذلك الحال، إذا توصلت إلى فكرة مثالية وسعيت نحو الوصول إليها.

قال "جورج إس باتون" - قائد القوات الأمريكية فى الحرب العالمية الثانية - فى يوم من الأيام: "لابد أن تكون مخلصا وذا عزيمة قوية. حاول الوصول فقط إلى الشىء الذى قررت تحقيقه. وإذا بدا أنك قد اقتربت من الوصول لهذا الشىء، سيظهر فجأة كل الأشخاص من حولك - بمن فيهم من اعتقدت أنهم أصدقاؤك المخلصون... لكى يوقعوك فى الخطأ ويشوهوا سمعتك ويثبطوا من عزيمتك". لا يمكن أن تدعهم يقومون بهذا. لابد أن تلتزم بقرارك ولا تدع شيئًا يبعدك عن الطريق.

مثل جميع الأشخاص الناجحين، فإن "داباسير" قد عثر *على نفسه عندما أدرك الحقيقة العظيمة*"، وكانت لديه الحكمة *ليُدرك قوتها السحرية وهى: " حيث تُوجد العزيمة، يمكن العثور على الطريق*"..



إليك هذه الفكرة...

أى المشاكل التى تمر بحياتك تُحب أن تقوم بحلها؟ مهما كانت المشكلة، فإن الخطوة الأولى لحلها تتمثل فى العزيمة والإصرار. انس إلقاء اللوم على الأشخاص أو المواقف المتعددة، فلن تجنى شيئا من وراء ذلك النحيب. تحمل مسئولية موقفك، بغض النظر عن الشخص الذى تلقى باللائمة عليه، وستساعدك العزيمة فى العثور على الحل.

٦٦ أهمية تحديد الأهداف

" أنا داباسير، وقد عدت مؤخرا من العبودية فى سوريا، بعزيمة على تسديد جميع ديونى وأن أمتلك الموارد المالية التى تستحق الاحترام فى مدينتى الأم بابل، وهناك نقشت على أحد الألواح الصخرية سجل أعمالى لأرشد وأساعد نفسى فى تحقيق رغباتى" .

فكرة جوهرية ...

إذا لم تعرف إلى أين تذهب، فقد تصل فى النهاية إلى مكان آخر.

- "يوجى بيرا"، لاعب البيسبول الأمريكى

فى الفصل التاسع من كتاب *The Richest Man in Babylon*، والذى يحمل عنوان "ألواح صخرية من بابل"، تعلمنا كيف حول "داباسير" حياته من أن يكون عبدًا ليصبح تاجرًا ثريًا ومحترمًا. يمكن القول بأن "داباسير" لم يُدرك ذلك فى وقته، لكن عندما دون اهتماماته على أحد الألواح الصخرية، فقد عزز القوة داخل عقله فيما يُعرف الآن فى مجال التنمية الذاتية باسم "تحديد الهدف".

يُوجد العديد من الأسباب التى تُؤكد أن الالتزام بشىء ما وتوثيق هذا الالتزام قد يساعدك فى الحصول على ذلك الشىء. السبب الأول هو سبب منطقى. يجب أن تعرف المكان الذى تهدف الوصول إليه، وإلا قد ينتهى بك الأمر فى مكان مختلف تماما، أما السبب الثانى فهو سبب بيولوجى.

هناك منطقة فى المخ تُسمى بالجهاز التنشيطى الشبكى (RAS) والتى تحدد، من بين مجموعة أشياء، الشىء الذى نهتم به. تشير تجربة الغوريلا التى ذُكرت فى الفكرة ٣٦ بالفعل إلى أننا لا نلاحظ كل شىء فى البيئة المحيطة بنا وأن ما نلاحظه يعتمد على تركيزنا فى أى فترة زمنية. ونعرف أيضا أننا نحصل على المعلومات من خلال الحواس الخمس، فى كل لحظة تمر من اليوم، ونعرف أنه قد يصيبنا

الجنون، إذا أدركنا بوعى كل شىء من حولنا؛ لذا فإننا ندرك فقط ما يعتبره جهاز التنشيط الشبكى أمرًا مهمًا.

يعينك تحقيق الأهداف على التحكم فى عملية التنقية تلك كما يُشرك أكثر ممتلكاتك قيمة - عقلك - فى هذه العملية. تعمل عملية تحديد الأهداف على جمع الطاقة المدهشة للعقل لتمكنك من إدراك المواقف والظروف والفرص التى يمكن أن تؤدى إلى تحقيق هدفك. إذا كان هدفك هو الحصول على مزيد من المال، سيقوم جهاز التنشيط الشبكى بفحص البيئة المحيطة بدقة ويطلعك على المعلومات والفرص اللازمة للحصول على المال. يبدأ جهاز التنشيط الشبكى فى العمل متى تقرر أن تشترى سيارة جديدة من نوع محدد، وبعد ذلك ستلاحظ فجأة وجود نفس السيارة فى كل شارع تمر به. السيارات كانت موجودة بالفعل، لكنك لم تلاحظها قط من قبل.

أتتذكر عندما تحدثت فى الفكرة ٥٦ عن عملى بمهنة الكتابة؟ لم أتلق أى تدريب لأكون كاتبا ولم أكن أعرف كيف سأحصل على ذلك العمل، لكننى حددت هدفى على كل حال. بالقيام بذلك أخبرت جهاز التنشيط الشبكى ليكون مستعدا لمراقبة المعلومات والظروف التى ستساعدنى على تحقيق هذا الهدف. لذلك عندما كنت أجرى محادثة بعيدة عن هذا الموضوع مع أحد الأصدقاء، كانت لدى القدرة على رؤية الفرصة والتشبث بها.

تحل الورقة والقلم فى هذه الأيام محل الألواح الصخرية، لكن لا تزال حتى الآن عملية تحديد الهدف تنال نفس القدر من الأهمية الذى كانت عليه فى عصر "داباسير" منذ ما يزيد على ٨٠٠٠ عام قد مضت.

إليك هذه الفكرة...

مهما كان الشىء الذى تود تحقيقه، لابد أن تحدد أهدافا ذكية. لابد أن تكون تلك الأهداف محددة وقابلة للقياس وحديثة وواقعية ومحددة بزمن. على سبيل المثال، إن الهدف الذكى المتعلق بجنى المال لابد أن يكون: فى السابع عشر من يوليو ٢٠١٠ [الوقت]، سأربح ٢٠٠٠٠٠ جنيه إسترلينى [قابل للقياس ومحدد]. لقد كُتب هذا الهدف فى الزمن المضارع [حديث]، ويمكن تحقيقه [واقعى].

٦٧ خطة داباسير لتسديد الدين

يظهر "ماثون"، مُقرض المال فى مدينة بابل، مرة ثانية ـ مقدما الخطة المجربة والمختبرة من قبل والتى استخدمها "داباسير" لتسديد الديون وتجميع الثروة. ويقول: "لابد من تقسيم عُشر ما أربحه بكل شرف وعدل بين هؤلاء الأشخاص الذين وثقوا فىَّ والذين أدين لهم بالمال".

فكرة جوهرية ...

لا يوجد سوى طريقتين لتسديد الدين، زيادة الإنتاج عند ارتفاع الدخل أو زيادة الاقتصاد عند قلة الدخل.

– "توماس كارليل"، كاتب

يشعر "داباسير" بالسعادة لكونه تعلم أن " *الخطة لابد أن توفر أولاً الفرصة لازدهارى فى المستقبل. لذلك، لابد من الاحتفاظ بعُشر ما أربحه بعيدًا لادخاره*". قد يكون هذا هو العمل الذى ينساه معظم الناس. إذا قام شخص ما بإنفاق كل المال الذى يربحه فى تسديد ديونه، إذن سيقضى الشعور باليأس على مجهوداته الجيدة. لذلك، فإنه لمن المهم أن تؤيد القاعدة الأولى وتدفع لنفسك أولا، وحتى إن كنت تسدد دينًا.

ثم أُخبر "داباسير" بعد ذلك أن عليه أن يتعلم كيف يعيش بدخل أقل " *لذلك، يجب أن أستخدم سبعة أعشار ما أربحه فى توفير متطلبات المنزل والملابس والطعام، مع قدر إضافى قليل يمكن إنفاقه، لكيلا تفتقر حياتنا إلى السعادة والمتعة*".

ويُستخدم العُشران المتبقيان فى تسديد الدين. لقد نقش "داباسير" أسماء الأشخاص الذين يدين لهم بالمال على أحد الألواح الصخرية وكمية الدين بجوار كل اسم. وبعد ذلك، كان يعطى زوجته كل شهر سبعة أعشار دخله ويدخر العُشر ويوزع العُشرين المتبقين بالتساوى بين الدائنين.

تتطلب هذه الإستراتيجية أن تتحدث إلى الدائنين وتتفاوض معهم للوصول إلى تسوية. قد تواجه، مثل "داباسير"، بعض المقاومة لأن الدائنين لا يصبرون عليك فى سداد الدين. على الرغم من ذلك، ستُقدر معظم المؤسسات إخلاصك وستوافق على جدولة ديونك؛ حيث إن الديون واضحة، وزع عُشرى دخلك لتدفع للدائنين المتبقين وستتخلص من الديون. بالطبع، لن يتم ذلك إلا مع افتراض أنك قد قطعت بطاقة الائتمان وبطاقة الشراء من المتاجر ولن تزيد من الديون بينما تقوم بسدادها. وبافتراض أيضا أنك لن تقترض من بائع القروض المتجول.

فى منتصف عام ٢٠٠٤، تقدم المجلس القومى للمستهلك فى المملكة المتحدة بشكوى إلى مكتب التجارة الحرة ضد صناعة الإقراض المتجول المتنامية، والتى تقدر ببلايين الجنيهات. ومن خلال البحث الذى قام به المجلس القومى لحماية المستهلك، تم اكتشاف أن ٨٠٪ من المقترضين لا يعرفون أى شىء عن معدل الفائدة التى يدفعونها. والتى وصلت إلى متوسط ١٧٧٪، وتزيد مع بعض الأشخاص بنسبة كبيرة للغاية تصل إلى ٩٠٠٪! وما لا يمكن تصديقه، أن هذه العمليات ليست مجرد عمليات ربوية مراوغة خاصة بمضرب بيسبول أو خوذة، لكنها تقوم داخل مؤسسات خدمات مالية من المفترض أنها حسنة السمعة. كما يقول بكل فصاحة الفائز بجائزة نوبل "بيرال إس باك": "سيضيع الإنسان إذا ذهب إلى مراب؛ لأن الفائدة التى ستطارده أسرع من الفهد الصياد".

استخدم خطة "داباسير" البسيطة لتتخلص من ديونك و "من ثم سيتم تسديد جميع المديونات خلال فترة الدين".

إليك هذه الفكرة..

إذا لم يكف عُشرا دخلك فى التخلص من الدين بسرعة، كن مبدعا. انظر إلى خزانة ملابسك وابحث عن كل الأشياء التى لم ترتدها منذ أكثر من عام. قم بالتقاط الصور الفوتوغرافية وقم بكتابة الوصفات المغرية وضعها على موقع eBay للتسوق من خلال الإنترنت. استخدم المال الذى تحصل عليه لسداد ديونك بطريقة أسرع.

٦٨ أين تُنفق أموالك؟

فى الفصل الأخير من كتاب "كلاسون" - سنقابل "أكثر الرجال حظا فى بابل". "عندما نظر إلى الخواتم والأقراط التى يرتديها ذلك الشاب وقال لنفسه: "إنه يعتقد أن المجوهرات من زينة الرجال، على الرغم من أنه يمتلك ذلك الوجه الصارم الذى يمتلكه جده. لكن جده لم يرتد قط مثل هذا المعطف المبهرج".

فى هذه القصة الأسطورية سنستمع إلى "شارو نادا" - من تجار وأثرياء مدينة بابل - والذى كان يسافر مع أحد الشباب المتعجرفين والذى كان حفيدًا لواحد من أكثر شركائه فى العمل احتراما واسمه "آراد جولا". لقد بدد "هادان جولا"، ووالده، ميراثهما من جده، وأراد "شارو نادا" أن يساعده فى رؤية الخطأ الذى يقف فى طريقه قبل أن تتبدد الثروة بأكملها. فى ظاهر الأمر، لم تكن الثياب المبهرجة والإكسسوارات المُفرطة مشكلة جديدة، فالرجال فى العصر الحديث يهتمون بهذه الأمور مثلهم مثل السيدات.

فكرة جوهرية ...

إننى لا أتحدث عن المال الآن. حيث لا يمكنك النوم على أكثر من فراش فى نفس الوقت، ولا يمكنك تناول أكثر من وجبة فى نفس الوقت، أو ركوب أكثر من سيارة فى نفس الوقت. لذا لا يجب أن أمتلك ملايين الدولارات لكى أشعر بالسعادة. كل ما أحتاج إليه هو بعض الملابس فى حقيبتى ووجبة شهية والقليل من الحب عندما أشعر به.

- "راى تشارلز"

وفقا لمحلل البحوث "مينتال"، فإن صناعة تجميل الرجال فى المملكة المتحدة قُدرت بحوالى ٦٨٥ مليون جنيه إسترلينى خلال عام ٢٠٠٨، ومن المحدد أن ترتفع هذه القيمة حتى تصل ٨٢١ مليون جنيه إسترلينى فى السنوات القادمة، ويشير بحث أجرته مؤسسة بوتز الرائدة فى مجال الصحة والجمال

إلى أن مستحضرات تجميل الرجال تُعد أسرع الأقسام نموا فى صناعة الجمال ومستحضرات التجميل، حيث نمت بنسبة ٨٠٠٪ منذ عام ٢٠٠٠. ينفق الرجال حاليا ٤٣١ مليون جنيه إسترلينى على منتجات العناية بالشعر والعناية بالجلد وعطور ما بعد الحلاقة. توجه مجلات الرجال الآن نفس الاهتمام نحو الزينة والتحسين الذى داومت عليه السيدات لعقود طويلة. لقد أصبحت محاولة الشخص ليبدو مثل لاعبى الكرة الجذابين واحدًا من الهواجس المحلية. إننى أفضل الشاب الذى يعتنى بنفسه، لكننى شخصيا أفضل أن يكون الرجل رجلا ، وإذا قضى الشاب فى الزينة وقتا أكثر من الذى أقضيه، فلابد من وجود خطأ بالفعل...

تتحدث تلك القصة عن مميزات خلق حياة مليئة بالإشباع ومميزات أن تشترى فقط الشيء الذى يمكنك تحمل نفقاته. أنفق وفقا لمواردك المالية. ليس هناك عيب فى الرغبة فى اقتناء الأشياء الأنيقة. فإن "شارو نادا" أيضا "*كان يحب الملابس الأنيقة ويرتدى المعاطف الغالية والجذابة. كما كان يحب الحيوانات اللطيفة واعتلاء حصانه العربى المفعم بالحيوية*". لكنه كان يحقق الربح الكافى لهذه الأشياء من خلال العمل الشاق وإدارة الثروة. قد لا تكون لديك رغبة حالية فى امتلاك حصان عربى مفعم بالحيوية، لكن لا تشتر الملابس التى يقدمها المصمم فى عرض الأزياء، ما لم تستطع تحمل نفقاتها. من يهتم إذا لم يكن لديك آخر تصميمات هذا المصمم؟ إذا انتقدك أصدقاؤك بسبب الملابس التى ترتديها، إذن فإنك تحتاج إلى أصدقاء جُدد وليس إلى ملابس جديدة!

يذكرنا "شارو نادا" بأن الثروة الحقيقية نادرا ما تتمثل فى زخارف الثروة، كما يذكرنا أنه غالبا ما يخلط الشباب وعديمو الخبرة بين الثروة وزخارف الثروة، ويشير إلى أن "*جدك لم يرتد المجوهرات قط*". لقد كون ثروته من خلال العمل الشاق، بينما كان حفيده العاق يؤمن بأن " *العمل من شيم العبيد*".



إليك هذه الفكرة...

عندما نأتى إلى الحديث عن الملابس، أنفق مالك فى منتجات جيدة ومتوازنة فى السعر. ركز على الجودة أكثر من السعر، وتذكر أن الشيء لا يكون أفضل لمجرد أنه غالى الثمن.

٦٩ أهمية روح رجل المشروعات المغامر

متحفزا من خلال النصيحة الحكيمة التى تلقاها من "ماجيدو"، قدم "شاروناد" نفسه للخباز المحلى فى المزاد العلنى لبيع العبيد. وهو يحكى هذه التجربة قائلاً: "لقد انبهر الخباز باستعدادى وبدأ فى المساومة... وفى نهاية الأمر، انتهت الصفقة مما زاد من فرحتى. ثم تبعت سيدى الجديد، معتقدا أننى أكثر الرجال حظا فى بابل".

فكرة جوهرية ...
الصناعة هى روح الأعمال التجارية وهى حجر الزاوية فى الازدهار.
- "تشارلز ديكنز"

تعلم "شارو نادا" طريقة الخبز من سيده الجديد، "نانا نايد"، وأصبح بعد فترة قليلة مستعدا للقيام بكل العمل. اقترح "شارو نادا" أنه يمكنه خبز بعض الكمكات الإضافية وبيعها فى الشوارع. وافق الخباز، على أن يشاركه فى التجارة. على الرغم من أن "شارو" لم يحتفظ سوى بربع الربح، إلا أنه كان يشعر بالسعادة من تحقيق أى مكسب وزرع بذلك النبتة التى نتج عنها مستقبله الناجح.

أظهر "شارو" بوضوح المقوم الأساسى للثروة - روح رجل المشروعات المغامر. لقد كانت التجارة، وستظل دائما، أفضل الطرق للحصول على المال. وبمجرد أن تحصل على المال، لابد من استثماره - لكن ليس هناك شىء يمكن أن يحل محل المغامرة فى عملية زيادة الدخل.

يتمثل أحد أهم وأعظم عوامل الجذب نحو التجارة فى الميزة التى تقدمها التجارة فى المعاملة الضريبية. إذا كنت موظفا، ستعمل أولا ثم تُخصم الضرائب من مرتبك ثم تحصل على باقى المرتب. إذا قررت، يوما ما، أن تشرع فى التجارة بنفسك، إذن سيتغير تتابع الأحداث. إذا كنت تعمل لحسابك أو كنت مالكا لشركة

ما، فإنك ستعمل وتحصل على المال، ثم تخصم كل نفقات العمل وتدفع الضرائب. قد يتسبب ذلك الترتيب فى اختلاف كبير فى قدرتك على بناء الثروة.

يشرع الناس فى التجارة لعدة أسباب. أحيانا ما تبدأ الحركة من الخارج عن طريق الفصل من العمل أو عدم القدرة على إيجاد وظيفة بديلة. فى حالات أخرى، قد يكون الحافز الداخلى - مثل الشعور بالكره تجاه رئيسك فى العمل أو سياسات الشركة أو التمييز الواضح فى فرص العمل - كافيا لبدء التغيير. غالبا ما تتجه السيدات نحو التجارة لأنها تقدم لهن قدرًا أكبر من السيطرة ومرونة متزايدة لإدارة التزامات الأسرة، أو لمجرد أنهن قد تعبن من سياسات التمييز النوعى فى العمل. مهما كان السبب، لا يمكن للشخص المتردد تأسيس شركة أو الشروع فى عمل تجارى. لكن إذا تمكنت من التعامل مع الشىء المجهول والنجاح فى اتخاذ القرارات، إذن تُوجد طرق أفضل للحصول على الثروة. إن دمج العمل الشاق مع المغامرة يُعد من التراكيب الفعالة.

سأل "هادان جولا": "*هل كان العمل هو الحل السرى الذى اعتمد عليه جدى فى تجميع ثروته؟*" فرد عليه "شارو" قائلا: " *نعم، لقد كان هذا هو الحل الوحيد، عندما قابلته للمرة الأولى. استمتع جدك بالعمل كثيرا* . فقدر الإله مجهوده وكافأه تدريجيا".

عندما استمع "هادان جولا" إلى القصة التى توضح كيف استطاع جده الوصول إلى تلك الثروة، قام "*بخلع الأقراط من أذنه والخواتم من أصابعه. ثم أمسك بلجام حصانه، ثم تراجع للخلف وقاد الحصان باحترام بالغ خلف قائد القافلة*".

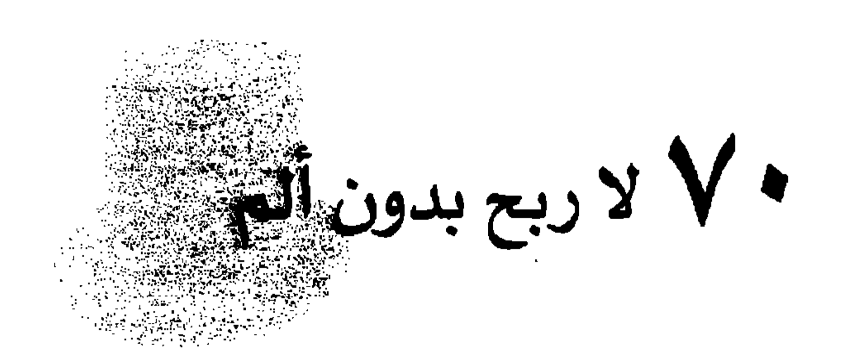
إليك هذه الفكرة...

يعد أسلوب "عكس المخاطر" من الطرق العظيمة فى بناء التجارة. اسأل نفسك عن المشاكل أو المخاوف التى قد يراها العملاء فى صنعتك واضمن لهم عدم حدوثها مرة ثانية. على سبيل المثال، نادرا ما يأتى السمكرى إلى الموعد عندما يقول إنه سيأتى. لذلك، يمكن للسمكرى الجديد أن يحسن من تجارته، عندما يؤكد أنه سيصل فى الوقت المحدد أو أنه متاح فى جميع الأوقات".

كتاب بنجامين فرانكلين

THE WAY TO WEALTH

الطريق إلى الثروة



٧٠ لا ربح بدون ألم

إنك تعتقد أن هذا الشعار لم يبرز إلا فى عصر ظهور العلامة التجارية "ليكرا"، أليس كذلك؟ لكن ما حدث هو أن "بنجامين فرانكلين" قد توصل إلى هذا الشعار قبل "جين فوندا" بحوالى مائتى عام عندما أشار إلى أنه " *لا يوجد ربح بدون ألم*".

فكرة جوهرية ...

لا تخف من التغيير، لكن تقبله بكل سرور.

- "أنتونى جيه دانجيلو" معلم، وكاتب

بينما لا يسعنا سوى تخيل ردة فعل "بنجامين فرانكلين" نحو ملابس التمرينات الرياضية المغلفة بالألياف اللدنة، فإن جمعية "لا ربح بدون ألم" قد ساعدت على الأقل فى توضيح وجهة نظره إلى الجمهور الحديث. قد تسخر من العدو البطىء لكنك تعرف جيدا فكرة أنه من خلال بعض التمرينات الشاقة، يمكن الحصول على جسد أفضل وزيادة اللياقة وقلة السمنة.

على الرغم من ذلك، فإن الشىء الذى لا تقوم به هو أنك لا تُطبق نفس هذا المفهوم على الأعمال التجارية. يعلم الشخص الذى يهوى اللياقة أنها لن تسير بسهولة ولذلك فإنه يتقبل، بل ويرحب، بالمشقة والآلام القصيرة المدى الناتجة عن العمل الشاق. على الرغم من ذلك، فإننا نركز فى الأعمال التجارية على التوسع الكبير والمُتعب الذى نخفق من خلاله فى الاستعداد للخسارة التى لابد أن تأتى كجزء من هذه الصفقة.

عند التخطيط للتوسع أو التغيير، غالبا ما يركز رجال الأعمال على الخسائر الأكثر وضوحا مثل المصروفات الزائدة والنفقات غير المباشرة للإدارة. فى حين أنهم يتغاضون ويهملون بكل سهولة الخسائر الثقافية والشخصية والتى تصاحب تقريبا كل مكسب من الأعمال التجارية.. إنهم يركزون على الربح ويتقبلون الألم على أنه هو الطريقة الوحيدة للحصول على ذلك الربح. من ناحية أخرى، غالبا ما نتجاهل

القيام بذلك فى الأعمال التجارية. فيما يلى مثال سأوضح به مقصدى. إننى أتذكر عندما ظهرت أجهزة الكمبيوتر فى عالم الأعمال. وكصحفى، كنت واحدا من أكثر الناس حماسة للانتقال إلى العمل على الكمبيوتر. وفى هذا السبيل اقترح اتحاد الصحفيين فرض علاوات إضافية للصحفيين مقابل استخدام تلك التكنولوجيا الحديثة مما أدى إلى حدوث صدام كلاسيكى بين إدارات المؤسسات الصحفية واتحاد الصحفيين، ولم يحاول أى شخص من الاتحاد أن يذهب إلى الصحفيين ويشرح لهم أن المكسب وراء ذلك سيظهر فى قدرتهم الإنتاجية الفردية فى جودة العمل فى المستقبل. لقد قام كل شخص بالعمل الذى لم ينهه والمتعلق بما يجب علينا دفعه مقابل العمل ولم يتخيل أى شخص مدى روعة المشهد ونحن نعمل على تلك الأجهزة (إننى أتحدث هنا بصورة مجازية. إذا رأيت من قبل مكتبا مكتظا بالصحفيين ستعرف ما أقوله).

لا يجب أن يوجد لديك عدد كبير من الموظفين المشتركين فى النقابة لتصطدم بالمعارضة الثقافية للتوسع، وغالباً ما تأتى المعارَضة للتغيير فى أحد شكلين. معلوم ومجهول، وإنه لمن الطبيعى أن ترى المُعَارِض المعلوم كعدو لك، وهو ليس كذلك. لكن المشكلة الحقيقية التى ستواجهك تتمثل فى المُعَارِض المجهول الذى يعقد يديه أمام صدره ويقول "اجعلنى أفعل ذلك إذا استطعت". على الرغم من أن المشروعات الصغيرة دائما تقوم على أسلوب دقيق، إلا أنها متهمة بالاتهام السابق مثلها مثل المشروعات الكبيرة تماما. والشخص التقليدى الذى تتغافل عنه وعن اعتراضاته هو أنت نفسك، ولابد أن تدرك أنه من خلال النمو تأتى الحاجة إلى التفويض بالمزيد من الأعمال وقلة التحكم فى التفاصيل الصغيرة، لذا قد تشعر بأنك فقدت قبضتك على شركتك، وأنك قد تفشل فى التعامل مع هذه الخسارة ولن تدرك أى ربح، وهذا هو السبب فى عدم نمو العديد من الأعمال التجارية الفردية والعائلية.

إليك هذه الفكرة...

لا تقف أمام الجميع وتخبرهم بأنه يجب عليهم التغيير وإلا سينظرون إلى الأمر على محمل شخصى ولكن بدلا من ذلك ابدأ بتفسير أن التغيير هو أفضل تمرين يمكن أن تتعلمه من الآخرين واعثر على الأشخاص الأكثر تفتحا لقبول هذه الفكرة. والآن احملهم على تغيير المشرفين/الوكلاء واستفد من مساعدتهم بدلا من أن تمضى فى العمل بمفردك.

٧١ إذن، هل تشعر أنك محظوظ؟

قال "فرانكلين" إن " *الكد هو مصدر الحظ الجيد*". لقد أشار لاعب الجولف العظيم جارى بلاير إلى نفس المعنى ولكن بكلمات مختلفة. ففى يوم من الأيام أخبره أحد الأشخاص أنه لاعب محظوظ، وأجاب جارى، "نعم، إننى محظوظ. وكلما تمرنت أكثر، زاد حظى".

فكرة جوهرية ...

إن ما نسميه الحظ ما هو إلا صبر ينبع من داخل الإنسان. فنحن من نتبع الأشياء تحدث.

- "روبرتسون دافيس"، كاتب وروائى كندى

عند الحديث عن الشئون البشرية لابد دائما من وجود عنصر الحظ، ولا يمكن استثناء الأعمال التجارية من ذلك الأمر. هذا الاجتماع غير المتوقع والذى يؤدى إلى إبرام العقد أو إلى العثور المفاجئ على فكرة أو شريك أو ممول - يمكن أن تطلق على هذا موهبة الاكتشاف بالمصادفة أو الحظ السهل. بغض النظر عن المسمى الذى تختاره، نؤمن جميعا بأن الحظ يؤدى دورًا فى حياتنا. يكمن الاختلاف فى أن الشخص الناجح جديا يؤمن بأن الحظ هى شىء تصنعه من خلال العمل الجاد.

يحضر القائد البسيط إلى الاجتماع أو الصفقة معتقدا أن معرفته بشركته وأهدافه، بالإضافة إلى مهارات التفاوض الشخصية لديه، لابد أن تكون كافية ليقرر ويحدد توجهاته. يبذل الأفراد الأكثر ذكاءً مزيدًا من الجهد لجلب فرص الحظ من خلال البحث فى المجموعة الأخرى والسوق والأشخاص المشتركين في العمل وتاريخ الشركات الأخرى والثقافة القومية لها وأى شىء آخر تعتقد أنه ذو تأثير على أجندة العمل أو مسبباته. إذا تصادف المدير بعد ذلك بوجود اهتمام مشترك مع الفريق الآخر. ذلك الفريق الذى يمهد الطريق للوصول إلى اتفاق ما. فهل ستسمى هذا حظًا أم بحثًا جيدًا؟

فى الوقت الحالى، مع توافر آليات البحث وأرشيفات الصحف (القومية والمحلية) على الإنترنت ومواقع الشبكات الاجتماعية مثل شبكة LinkdIn، لا توجد أى أعذار لبذل مجهود إضافى فى هذا الأمر لاكتشاف المزيد عن شخص ما. لا يجب أن تكون من مدمنى الإنترنت لتحصل على المعلومات التى تحتاج إليها. إذا امتلك نظيرك صفحة على موقع فيس بوك والتى تحتوى،على سبيل المثال، على تنويه عن نادى أكرينجتون ستانلى لكرة القدم، يمكن أن تتأكد تماما أنهم مجموعة من مشجعى الفريق والذين سيسعدون بمقابلة أى شخص يشاركهم فى اهتماماتهم (خاصة إذا كان الأمر متعلقا بأحد الأشياء غير المشهورة مثل مشجعى نادى أكرينجتون ستانلى. لذلك، قم ببعض البحث فى هذا الأمر أيضا. اعثر على مزيد من المعلومات قبل أن تبدأ، ثم تمرن بعد ذلك على الطريقة التى ستحول بها تلك المعلومات إلى الشىء الذى يُفيدك).

فى الحقيقة، لابد دائما من وجود بعض الأمور الفطرية، لكن لكل أمر من تلك الأمور الفطرية لابد من وجود رجل أعمال يبدو عليه التعامل بالفطرة والذى يعمل بإخلاص على تحسين مهاراته الاجتماعية ومعرفته وقدرته على إنجاز المهام حتى يصبح أداؤه بارعًا جدًا لدرجة أنه يبدو عفويًا تمامًا. أى أنه، فى الحقيقة، ليس مجرد أداء. تُعد القدرة على إنجاز المهام من الأمور المكتسبة عن طريق الممارسة لدرجة أنها تنتقل إلى الشخص الذى يتعامل بالفطرة تماما ويمكنه أن يعبر بك من خلال عدد من المواقف. كما قال، يوما ما، كاتب السيناريو الفرنسى "جيان جيرودوكس": " ...الإخلاص هو سر النجاح. بمجرد أن تستطيع إيجاد الإخلاص، ستحصل على النجاح".

إليك هذه الفكرة...

فكر جيدا فى الانطباعات الأولى. يعرف مندوب المبيعات الكثير عن أسلوب" الترويج السريع" حيث يجب عليك أن تعبر سريعا عن خصائصك الرئيسية وهدفك خلال ثلاث دقائق. لابد أن تكون لديك القدرة على القيام بهذا. اجلس أمام المرآة وأمسك ساعة إيقاف بيدك وقم بهذا الأمر وانظر إلى مدى جودتك فى هذه المرة. هل ستوصى نفسك بالقيام بهذه التجربة مرة أخرى؟

٧٢ الكسالى والنُشطاء وأسماك القرش الميتة

قال "فرانكلين" إن "*الكسل يسير ببطء شديد جدًا، لدرجة أن الفقر سيلحق به قريبًا*". يتمثل أوضح التفسيرات الحديثة لهذه النصيحة فى أن الشخص الذى سيتكاسل ويتلكأ فى عمله ويفشل فى تلبية التزاماته، سيجد فى النهاية أن الاضطرابات المالية ستطارده.

فكرة جوهرية ...

حقيقة أننى قد التحقت بالأعمال المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات تُعد دليلا واضحا على أنه لابد من تطوير الأعمال التجارية وتحديثها. يجب على الإنسان أن يحافظ باستمرار على إعادة الابتكار.

– "كيرى باكير" ينظر إليه دائما على أنه مطور لعبة الكريكيت

تعد حكمة "فرانكلين" من الحِكم الصحيحة كما أنها حقيقية وصالحة الآن كما كانت من قبل فى ١٧٥٨، لكن زحف الوقت قد أضاف إليها بعض الأبعاد الجديدة. صرح المخرج "وودى آلان" قائلا: "أعتقد أن العلاقات تشبه سمكة القرش إلى حد كبير، هل تعرف ذلك؟ حيث إنها لابد أن تظل تتحرك إلى الأمام والا ستموت. كما أعتقد أن ما نقوم به من علاقات حالية لا يشبه سوى القرش الميت". استبدل بكلمة "العلاقات" كلمة "الأعمال التجارية"...

من السهل التعرف على الكسل البدنى، لكنه من الصعب إدراك الكسل [illegible] كما أنه من السهل تخفيه وراء العقلانية. فى ظل الخطوات السريعة والتقدم المستمر الذى يشهده عالم الأعمال التجارية الحالية، لم يعد القليل من العمل الشاق كافيا لضمان النجاح، إذ دائما ما يبحث الشخص الناجح فى الأفق للتعرف على الفرص والتهديدات الجديدة.

كانت شركة بارنز آند نوبل، التى تم تأسيسها عام ١٨٧٣، بمثابة عملاق بيع الكتب فى

الولايات المتحدة الأمريكية بامتلاكها حوالى ٨٠٠ منفذ بيع فى التسعينات. لقد كان من المعقول اعتبار أن الشركة كانت بمثابة القطب الأوحد فى مجال بيع الكتب. لكن مع إيمان رجل الأعمال الحاد الذكاء "جيف بيزوس" بإمكانية استخدام شبكة الإنترنت العالمية المستحدثة لإجراء عمليات البيع عن بعد وعلى الرغم من أنه لم يكن يعلم أى شىء عن تجارة الكتب إلا أنه اختار الكتب كنقطة انطلاق جيدة لشركة تقوم ببيع المنتجات عن طريق شبكة الإنترنت. وكانت النتيجة أن وجد قطب بيع الكتب فى الولايات المتحدة نفسه معرضا لهجوم من ناشئ غير متوقع. ومنذ ذلك الوقت تسبب موقع أمازون - والذى ظهر فجأة من خلال كونه منافسًا جديدًا لشركة بارنز آند نوبل وذلك بفضل التكنولوجيا - فى استيقاظ المدراء التنفيذيين للشركة طوال الليل فى جميع أنحاء العالم.

المقصود هنا أنه إذا لم تطور من أعمالك التجارية باستمرار فاعلم أنك تقوم بالقضاء عليها. فيما يلى مثال على ذلك. يظل رجل الأعمال الذكى مطلعا على التطورات التى طرأت على السوق الذى يتاجر فيه حيث ينظر رجل الأعمال الذكى إلى ما وراء نطاق السوق أو التجارة التى يعمل بها ويتبع الرغبات فى بعض المواقع، التى تبدو غير مترابطة، مع التطلع إلى تصيد الأفكار والأعمال الجيدة والتى من الممكن أن تقدم له الدعم المهم الذى يحتاج إليه وبالتالى فإنك لا تحتاج إلى العمل بتجارة الملابس، على سبيل المثال، لتعلم بعض الدروس من خط التوريد الآلى لسلسلة متاجر ماركس آند سبنسر - حيث تطلق العناصر التى تُباع فى الصناديق أمرا بإعادة تموين الخط الممتد إلى المزودين أنفسهم.

وبعد مرور مائة عام سيكون النموذج الناجح للأعمال التجارية صالحا للجيل التالى، ومع قليل من الاختلاف عن أولادك، فقد ترى أنه يصلح تنفيذ هذا النموذج لجيل آخر. لا يزال الموقف الحالى يعنى أنه قد ينتهى بك الأمر وأنت تحمل فى يدك سمكة كبيرة لكن ميتة وهذا يعنى أنه لن تكون أعمالك التجارية بخير، إن لم تعمل بالفعل على الانتقال بها إلى المرحلة التالية.



إليك هذه الفكرة...

يمكنك أن تبدأ فى النظر إلى ما وراء نطاق أعمالك التجارية لمعرفة المزيد من الفرص بكل سهولة ويُسر. احصل على المجلات التجارية الخاصة بمجالات مختلفة تماما ولاحظ كيف تُبدع فى إدارة الأشخاص والمنتجات والعمليات والخدمات.



٧٣ الدين واليأس

إذا كان "فرانكلين" يعيش فى العصر الحالى، فإنه كان لابد من ظهوره ضيفًا فى برنامج "أوبرا وينفرى" التليفزيونى، وكانت نصيحته هى: "*يعمل العمل الشاق على تسديد الديون، بينما يعمل اليأس على زيادتها*". هذه هى الحكمة التى فشل العديد منا فى الاهتمام بها.

يعد كل من الدين وإدمان المخدرات والاكتئاب من العوامل الرئيسية فى انهيار الإنسان فى العصر الحديث، سواء إذا جاءت هذه العوامل مجتمعة أو كانت كل واحدة منفردة بما لديها من قدرة استفزازية. لم يكن "فرانكلين" يشير فقط طوال هذه السنوات إلى أن العمل الشاق يسدد الديون، لكن أشار أيضا إلى أن الجمود أو الثبات يزيد من تلك الديون، وغالبًا ما ينسى الناس الحقيقة المرة التى تقول إن إقحام نفسك فى العمل الشاق لن يكون كافيا لشق طريق للخروج من المأزق ولكن قد يساهم فقط فى زيادة المشكلة.

فكرة جوهرية ...
من يعط الوعود، يقع تحت طائلة الدين.
– حكمة قديمة

يوجد فى مملكة الحيوان أمثلة لا حصر لها من الحيوانات الصغيرة التى تتخذ حالة من السكون التام لتتجنب جذب انتباه الحيوانات الجائعة الأكبر حجما. وإذا لم تكن تلك الإستراتيجية ناجحة، إذن لن يوجد العديد من الحيوانات الموجودة من حولنا والتى لا تزال تدعى عدم وجودها. تتمثل الخدعة هنا فى أنه بينما تقوم هذه الإستراتيجية بحمايتك مرارا وتكرارا من المفترس الجائع، إلا أنها لا تقدم لك أى فرص أو حظوظ عندما يتعلق الأمر بتجنب الديناصور الذى على وشك أن يسحقك بقدمه بكل بساطة لأنك تقف فى طريقه. يشبه الدين ذلك الديبلودوكس (الديناصور النباتى) الضخم القصير والذى يسير بتثاقل فى طريقك. لا يهم إذا كنت فى حالة من السكون مثل الحشرة العصوية أو إذا كنت

تعمل بنشاط متزايد مثل النمل لأن هذه هى الطريقة التى اعتاد العيش بها فى الحياة. فى كلتا الحالتين، فإنه عند وصول السحلية الضخمة ستسحقك وتسويك بالأرض تماما.

لذلك، تعامل مع ديناصور الدين قبل أن يسحقك، وإذا كان لابد من حدوث الدين، لأنه بالفعل جزء طبيعى من الحياة التى نحياها سواء كنا نتحدث عن الموارد المالية الشخصية أو أوراق موازنة شركة ما، فإن تلك المشكلة تحدث عندما ينمو الدين حتى يتجاوز حدود قدرتنا على إدارته. وهذه هى النقطة التى يتحول عندها الدين سريعا ليصبح مثل فرس النهر الحقير الذى لا يمكن تجنبه.

إن أول شىء يجب القيام به يتمثل فى التعرف على الدين والتوقف عن الادعاء بعدم وجوده. إذا كانت هناك بعض الحلول السريعة للتقليل من حجم الدين، لابد من اتخاذها فورًا. سواء تمثلت تلك الحلول فى التخلص من بطاقة الائتمان وتحويل الحساب أو أن تتحكم فى المصروفات التنفيذية. تتمثل الفرص المتاحة أمامك فى أنه عندما تعرف المشكلة، فإن الحلول السريعة ستمطيك بعضًا من الوقت ولكنها لن تكون كافية للتخلص من الدين. تتمثل الخطوة التالية فى النقاش مع الدائنين. لن يكون هذا النقاش سهلا، خاصة لأن الغريزة الطبيعية - سواء للفرد أو الشركة - ستتمثل فى التملص من هذا النقاش. لذلك استغل الموقف الشائك وكن صريحا وواضحا بقدر المستطاع. لن تبدو جيدًا وأنت تقع فى الدين، لكن إذا اشتبه أى من الدائنين فى تهربك من الدين فإنه سيفقد الثقة فيك أيضا. وهذا الأمر يعد حقيقة بالنسبة للبنوك كما هو حقيقة بالنسبة لأى شخص - مثل شريك التجارة أو الحكومات الأجنبية أو العمة غير المتزوجة.

إن الخطوة الأولى نحو إيجاد الحلول تتمثل فى أن تكون واضحًا.

إليك هذه الفكرة...

تحدث إلى شخص ما: لقد كان كل من "أوبرا" و"فرانكلين" متفقين بخصوص ذلك الأمر. إذا وقعت تحت طائلة الدين، فليس هذا أمرًا فريدًا من نوعه. سيكون تقاسم الحمل كافيا للتعامل مع اليأس كما أنه سيسهل من التحول إلى مرحلة العمل والتعامل مع ذلك الحمل. تتمثل أول، وأصعب، خطوة فى التوقف عن الإنكار والتحدث عن المشكلة.



٧٤ كن صادقًا مع نفسك

يقول "فرانكلين": " *يتمثل العيب الثانى فى الكذب، بينما العيب الأول هو الوقوع فى الدين*"، ملمحًا أنه بينما يمكن للأشخاص الصادقين الوقوع فى الدين، فإن الوقوع فى الدين قد يؤدى بهم إلى الكذب بخصوصه".

فكرة جوهرية ...
يا لها من شبكة شريرة تنسجها بأيدينا عندما نكذب لأول مرة.
- "سير والتر سكوت".

أيهما يأتى أولا؟ الدين أم الإنكار؟ وفقا لـ "فرانكلين"، فإن الفشل فى الحفاظ على الموارد المالية سيؤدى إلى الكذب ومنه إلى الطريق الخطر. هذا أمر حقيقى، لكن ليس من الضرورى أن تكون هذه هى الطريقة التى تفكر بها. لا يكذب الأشخاص المدينون على الآخرين، بل إن معظمهم يكذبون على أنفسهم. ألا تؤمن بهذا؟ جرب أن تطرح على نفسك سؤالا بسيطًا: كم أدين للآخرين؟

إنه لمن النادر أن يكون الكشف النهائى للدين واضحا كما تعتقد؛ لأن كل شخص يقع فى الدين يبرر موقفه من خلال تغيير الدين فى صورة شىء آخر. يعد هذا الأسلوب فعالا على نحو رائع . فكر فقط كيف سيقل الاهتمام والانجذاب نحو بطاقات الائتمان، إذا أطلق عليها لقب بطاقات الدين.

لذا، دعنا نبدأ ببطاقات الائتمان. هل تعلم بالضبط بكم تدين من خلال بطاقاتك هذا الشهر؟ هل أنت متأكد تماما كم عدد البطاقات التى يتفرق عليها دينك؟ ليس كافيا أن تكون لديك القدرة على التلفظ بالرقم الدقيق ـ لكى تعرف بالفعل مقدار ما تدين به، يجب أن تعرف أيضا معدل الفائدة الحالى والذى ستتكبده بسبب بطاقات ائتمانك لأن هذا سيؤثر على كمية دينك. قد يستطيع عدد ليس بالقليل منا التلفظ بثقة بكمية الدين الذى يدينون به للآخرين، لكن هناك القليل ممن

يمكنهم تحديد معدل الفائدة، خاصة لأن معدل الفائدة يتغير منذ أن استخرجت هذه البطاقة.

والآن، ماذا عن الرهن العقارى؟ إننى أعرف أنه من الحماقة النظر إلى الرهن العقارى على أنه دين، وذلك بسبب وقوع كل فرد منا تحت طائلته ولأنه أصبح شكلا من أشكال الدين المقبولة اجتماعيا. ومع ذلك، فإن الرهن العقارى فى حقيقته دين تقوم بسداده شهريا والذى يجب عليك - أيضا - أن تعرف معدل فائدته بالضبط.

هل هناك قروض أخرى؟ قروض سيارات؟ تسوية ديون قديمة؟ سحب على المكشوف؟ قرض لترميم المنزل؟ أضف كل ذلك إلى الكشف أو الفاتورة. والآن يأتى دور الحديث عن أبغض أنواع الديون: الدين على بطاقات الشراء من المتاجر؟ اذهب وحاول معرفة معدل الفائدة، من المحتمل أن تصيبك صدمة من الحزن الشديد.

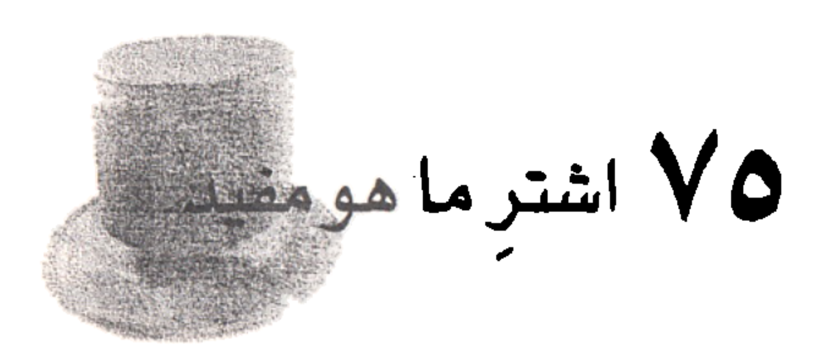
فى النهاية، لا تنس أن أى شىء قد حصلت عليه ولم تدفع مقابله حتى بعد أن قمت باستخدامه، فهذا يُعد قرضا، حتى إن لم تكن هناك (منذ البداية) فائدة على ذلك الشىء. إذا كنت تستعمل كروت شحن الهاتف المدفوعة مقدما، فهذا أمر جيد، أما إذا كنت تستخدم نظام الخط، فأنت بالفعل تزيد من قيمة الفاتورة التى لم يُطلب منك دفعها حتى الآن.

عندما تضع فى اعتبارك وتفكر فى كل شىء تدين به، قد تصاب بصدمة خفيفة. بالنسبة لى، عندما أجبر على النظر إلى مجموع ديونى، وجدت أنه من الأفضل أن أقوم بهذا الأمر وأنا أقف أمام الأريكة تحسبًا للسقوط والتعرض للإغماء. هل الدين مخيف؟ بالتأكيد، لكن معرفتك بديونك لا تعد أكثر سوءًا من تظاهرك بعدم وجود الدين أو أنه سينتهى من نفسه.

إليك هذه الفكرة...

يمكن ضبط بعض الديون على تكلفة أقل. ألق نظرة على معدل الفائدة الذى تقوم بدفعه، ابدأ ببطاقات الشراء من المتاجر، فإنها قد تكون هى الأسوأ. إذا لم تتمكن من دفع المبلغ المطلوب نقدًا (الحل الأمثل)، فلتفكر فى استخدام طريقة السحب على المكشوف، أرخص طريقة من طرق الاستعارة. ومزق بطاقات الشراء من المتاجر.

٧٥ اشترِ ما هو مفيد



قد تعتقد أن أى شخص يقوم بتأليف كتاب مثل هذا منذ قرنين مضيا لم يكن ملمًا بموضوع "هوس الشراء" ومشاكله. لكن "فرانكلين" تعامل مع هذا الأمر. فكر فى كلماته هذه: *"اشتر ما لست فى حاجة إليه، وعما قريب ستقوم ببيع بعض الضروريات"*.

فكرة جوهرية ...
النقود أفضل من الفقر إذا نظرنا فقط إلى الفقر المادى.
– "وودى آلان".

لقد قمنا جميعا بهذا الأمر. فقد يكون لدينا هوس بشراء أحدث هاتف محمول أو شراء أحدث موديل من نوع معين من السيارات أو – فى معظم الحالات – شراء شركة صغيرة لكنها تنافسك بشدة ولطالما لهثت وراء شرائها. وفى كل حالة من هذه الحالات تسير عملية الشراء الكاملة مثل لعبة قطار الموت بداية من الشد العصبى المترقب ومرورا بمتعة الشراء التى تشبه متعة التودد إلى الحبيب وانتهاء بهوس ما بعد الشراء. ومن هنا تنحدر المتعة تدريجيا حتى تصل إلى النقطة التى يمكن عندها نسيان أحدث هاتف محمول فى مؤخرة الخزانة بينما تراجع فواتير بطاقة ائتمانك وأنت لا تصدق هذا.

يبدو أن هوس الشراء – مثل حب الأكل وادمان الشيكولاتة – يعتمد على أساس من النهم والرغبة حيث بمجرد أن نتواجد فى "المكان"، فإننا نبحث من حولنا عن أشياء نقوم بشرائها. إننا نقنع أنفسنا بأن نظام الصوت الجديد لن يكون مكتملا ما لم يكن مشتملا على نظام توليف الأصوات عالية الجودة، على الرغم من أن الفرض وراء شراء نظام الصوت هذا لا يتخطى مجرد استخدامه فى سماع فريق الكورس الغنائى بينما نقوم بطهى الطعام. فكر فى عدد الأشخاص الذين تعرفهم ممن يمتلكون واحدة من أفخر ثلاجات سكاندى ويجيان والتى إذا نظرت

بداخلها ستجد مجموعة من الشطائر الملفوفة والطماطم الفاسدة واللبن المروع. أما بالنسبة لشراء سيارة جديدة، لا يوجد حد للأساليب التى يمكن من خلالها أن نقتنع بشراء موديل أفضل به بعض الزيادات التى لن نستخدمها على الإطلاق إلا بغرض أن نظهر لأصدقائنا ونتباهى أمامهم بمدى جودة هذه السيارة. قد يكون كل هذا جيدا ويندرج تحت مستوى التباهى الطبيعى للبشر، وذلك إذا لم يؤد هذا النوع من حب الشراء إلى تكلفة. تلك التكلفة التى غالبا ما يزيد فى مقابلها معدل الفائدة على بطاقة الائتمان مما يؤدى إلى وجود مشاكل كبيرة فى الدين. إن لم تصبح مفزعة فى نهاية الأمر.

لقد كان "فرانكلين" من كبار مؤيدى فلسفة "اصنع - اعمل - أصلح" المستمدة من مذهب مناهضة حب الشراء، تلك الطريقة التى أصبحت رائجة مؤخرا والتى جاءت كردة فعل على مذهب حب الشراء الذى انتشر فى الثمانينات والتسعينات والتى جاءت أيضا كردة فعل طبيعية لارتفاع معدلات الدين الشخصى فى الدول الغربية. إن الجيل الذى عاش قديما بما يكفى لتذكر معدلات الفائدة المرشدة أو التى لا تتجاوز رقمين (من ١٠ إلى ٩٩) غالبا ما ينظر إلى فلسفة "اصنع - اعمل - أصلح" كطريقة للحياة. لكن تكمن المشكلة فى أن بعضنا - ممن لم يمروا بظروف قاسية فى الحياة - ينظرون إلى كل من الدين والموارد على أنها أشياء لا حد لها.

لا نهتم كثيرا إذا ما كنت قد قررت كبح ولعك بالشراء على أساس الأخلاق أو الميزانية (أو الميزانية المتخفية فى ثوب الأخلاق)، حيث إن الحقيقة تقول إنه بعد مرور شهور قليلة، فإنك غالبا ما ستقدم الشكر لنفسك لأنك قد تحكمت فى إنفاقك على البضائع التى تعرف - من أعماق قلبك - أنك لا تحتاج إليها.

إليك هذه الفكرة...

أنت تود الحصول على شىء ما، لكنك لن تموت إذا لم تشتره. أجبر نفسك على تأجيل شراء ذلك الشىء لمدة ٢٨ يومًا. التقط دفتر يومياتك ودون الشىء الذى تود شراءه وثمنه تحت تاريخ اليوم مع ملحوظة قصيرة لتذكرك به بعد مرور ٢٨ يومًا. إذا مرت هذه المدة ولا زلت ترغب فى الحصول عليه، فقد يستحق هذا الشىء أن تشتريه، لكن هناك احتمالاً أكبر أنك ستنساه.

٧٦ إذا كان لابد من التسوق، فتسوق بذكاء

قال "فرانكلين": *"من يحب متع الحياة، سيكون عبرة للمتسول"*، بمعنى أنك لو اخترت أن تشترى بعض الأشياء ذات الذوق العالى، فسوف تواجه خطورة أن تدمرك تلك الأشياء باهظة الثمن.

فكرة جوهرية ...

رغم أنه من الشائع اهتمام السيدات بالمظهر أكثر من الرجال، الأمر الذى أدى بالسيدات إلى ما يعرف بـ "هوس الشراء"، فإن الرجال يهتمون بالتقدير الاجتماعى. على الرغم من أن كليهما يحاول بناء ما يعرف بالاعتزاز بالنفس، فإنهما يسلكان توجهات مختلفة للوصول إلى ذلك.

- "جيمس روبرتز"، أستاذ مساعد فى علم التسويق بجامعة بايلور

فى عهد "فرانكلين" لم يكن مذهب الاستهلاكية المنتشر الآن يضرب المنازل فى الولايات المتحدة. لقد عاش فى عصر لم يكن فيه العديد من الأسواق التى تبيع المنتجات المستخدمة، وذلك لأن الأشخاص فى ذلك الوقت كانوا يستخدمون أشياءهم حتى تبلى وتتجاوز حد إعادة البيع، أو أنهم كانوا يتبادلون استخدامها بين أفراد الأسرة والأصدقاء. ومن ناحية أخرى، لم يكن على دراية بمواقع التسوق على الإنترنت مثل Amazon eBay وWiggle أو آليات مقارنة الأسعار.

قد لا تزال ترغب فى شراء هاتف نقال غالى الثمن. أحيانا ما يحدث هذا، لكن إذا كان لابد من شراء هذا الشىء العالى الذوق والثمن فلتقم على الأقل بالعمل الذكى وتقوم بجولة على المتاجر قبل أن تخرج النقود من محفظتك.

فى العصر الحالى، إذا توجب عليك بالفعل شراء أى شىء ،يمكنك دائما العثور على منتجات أرخص ثمنا من خلال الإنترنت أو على الأقل من خلال آليات مقارنة الأسعار (مثل Kelkoo) لكى ترى أى البائعين يقدمون الآن عرضا جيدا. لكن

لتحصل بالفعل على الفائدة من الشراء عبر الإنترنت، لابد أن تضع فى اعتبارك المنتجات المستعملة، أو "المملوكة من قبل" إذا كنت تفضل هذا اللفظ.

ألق نظرة على موقع .Amazon.com لقد بحثت مؤخرا عن نسخة كتاب كانت تُباع مقابل حوالى ١٦ جنيهًا إسترلينيًّا فى المحلات. بدون شك، كانت هذه النسخة معروضة على موقع Amazon.com مقابل ١١ جنيهًا إسترلينيًّا فقط، وهذا خصم جيد. لكن إذا استعرضت الرابط الذى يعرض النسخ المستعملة من هذا الكتاب ستحصل على بعض النسخ فى حالة جيدة مقابل ٦ جنيهات إسترلينية، وهذا القدر الذى ستوفره سيحدث لك فارقا فى الميزانية الأسبوعية. طبق نفس الطريقة على جميع الأشياء التى تود شراءها بغض النظر عن مدى ارتفاع أسعارها. قد لا تشعر وكالات بيع السيارات وصحف الإعلانات بالسعادة من هذا الأمر، لكن الحقيقة تشير إلى أن موقع eBay أصبح الآن أكبر بائع للسيارات المستعملة (آسف، المملوكة من قبل) فى المملكة المتحدة. لقد تقلصت مبيعات ساعات روليكس الفاخرة بسبب الثمن الباهظ لموديل هذا العام. لذا يمكنك أن تختار أحد الموديلات القديمة بتخفيض كبير فى الثمن، لكن هناك شيئًا ما يخبرنى بأنك إذا كنت راغبا فى هذا الموديل، فلن تهتم بموديل العام الماضى. لذا، بدلا من ذلك حاول الحصول على المنتج التقليدى بقليل من الجودة. إنه بديل رائع وأنيق لكن بثمن أرخص.

يتمثل الجانب السلبى الوحيد فى أن البضائع باهظة الثمن تصاب بداء التقليد والتزييف. لذا إذا أردت شراء أحد المنتجات باهظة الثمن، لابد أن تحصل على الثقة المطلقة فى البائع. وهذا يعنى أن تكون على دراية بموقع المتجر وسمعته. ابحث عن ذلك وتأكد أنهم يعلمون سبب سؤالك. البائع القانونى هو الوحيد الذى يرحب بالسؤال عنه ويشعر بالسعادة عند تقييم مصداقية وأصالة منتجاته.

إليك هذه الفكرة..

تهتم بعض آليات المقارنة بوجود طرف ثالث (السمسار)، لكن هذا السمسار يأخذ عمولة على عملية البيع والشراء. لذلك، لا يحبذ بعض الموردين - الذين يتعاملون مع المستهلك مباشرة - التعامل مع السماسرة.. لذا ألق نظرة على موقع www.travesupermarket.com للحصول على رحلة طيران رخيصة الثمن، لكن تذكر أنه قد توجد عروض أفضل على موقع خطوط الطيران غير المرفهة.



٧٧ التراكمات الصغيرة

لم يكن "فرانكلين" من مشجعى الملابس الفاخرة. لقد آمن بالالتزام بالمبادئ كما وضح ذلك فى كتابه، ***"كم من شخص، فى سبيل ارتداء الملابس المبهرجة، يعيش ببطن خاوٍ ويؤدى بأسرته إلى الموت جوعا".***

كما كانت تقول جدتى دائما: "العديد من الأشياء الصغيرة تكوِّن شيئا كبيرًا". وقد اعتادت جدتى أن تخبرنى بأن العرافات تستخدم قشر البيض الفارغ كقوارب لتغرق سفن البحارة، لذلك، لا أعتقد أنها ستقوم قريبا بكتابة مجموعة من الكتب الاقتصادية فى أى وقت.

فكرة جوهرية ...

من الحصى تنشأ الجبال.

- مثل شعبى

إن فكرة أن الأشياء الصغيرة يمكنها أن تضيف بعض التغييرات ليست من الأفكار الحديثة،ولقد كان "بنجامين فرانكلين" مـ[illegible] بالفعل لمهمته عندما كانت متعلقة بالتحذير من تراكم تكاليف النفقات الصغيرة. "قد تعتقد أن القليل من الشاى أو المشروبات بين الفينة والأخرى أو الطعام الأقل تكلفة والملابس الأقل بهرجة والقليل من أدوات التسلية بين الحين والآخر، لا تمثل أمرًا مهمًّا؛ لكن تذكر ما يقوله "بور ريتشارد": "العديد من الأشياء الصغيرة تكوِّن شيئا كبيرا، ولذلك كن حذرا من النفقات الصغيرة حيث إن ثقبًا صغيرًا قد يغرق السفينة بأكملها". كلما فكرت فى هذه العبارات التى سمعتها من جدتى، لاحظت أنها تشارك "بنجامين" فى عدد كبير من الاهتمامات المشتركة.

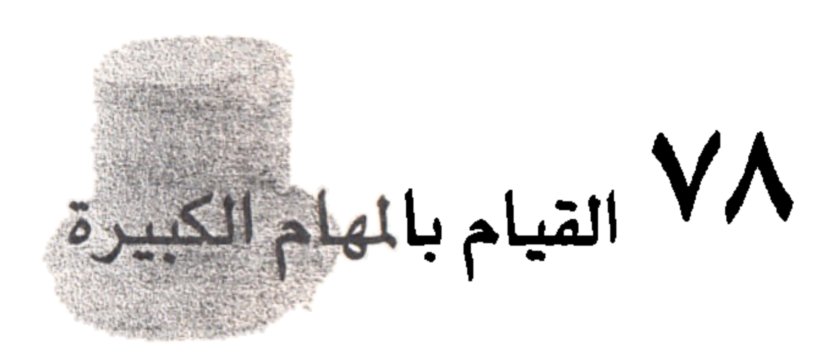
لم يكن التاريخ يميل إلى الأشياء الاقتصادية أو رخيصة الثمن خلال نصف القرن الماضى، فهؤلاء الذين نشأوا فى زمن الحرب أو فى فترة الترشيد لم يحتاجوا إلى إخبارهم بالحاجة الماسة إلى التحكم فى المصروفات. أما هؤلاء الذين نشأوا فى

الفترة التى تليت هذا المهد فقد مالوا إلى التمرد على أفكار الأجيال السابقة ومحاربتها واستبدلوا بالأشياء "الاقتصادية" الأشياء "الرخيصة" واستمتعوا بالتحرر من القيود المفروضة على الإنفاق، لكن مع هذه الحرية قد خسروا القدرة على إدراك تكلفة الأشياء الصغيرة. يعد اختبار "سعر جالون اللبن" واحدًا من الطرق الشهيرة لاختبار مدى التفكك الموجود بين الشخصيات الشهيرة، لكن لا يجب أن تكون نجماً فى موسيقى الروك لكى تخفق فى الاختبار، فمعظمنا لا يهتم بما ينفقه على الأشياء الصغيرة.

يوجد جدال كبير على أن النفقات الصغيرة هى التى تضر بالفعل بالشركات الصغيرة. وذلك؛ لأن هذه النفقات الصغيرة تميل إلى أن تمر دون أن يلاحظها أحد، بينما يتم فحص ودراسة النفقات الكبيرة وتقييمها. متى كانت المرة الأخيرة التى قمت فيها بحساب ما أنفقته خلال الأسبوع على أساليب الترفيه والنفقات اليومية الصغيرة؟ هل تعلم بالضبط تكاليف البنزين الذى تستخدمه أثناء ذهابك للعمل؟ أراهن أنك لن تستطيع الإجابة عن هذا السؤال. حسنا، ماذا عن التكلفة الأسبوعية التى تنفقها على مشروبات مثل الكابتشينو ومكعبات الشيكولاته والفطائر؟ وماذا عن المصروفات النقدية الصغيرة خاصة المصروفات الصغيرة جدًا؟ وماذا عن تكلفة الشاى والقهوة واللبن الذى تتناوله فى المكتب (أترى، لقد أخبرتك بأنه لا يجب أن يمر بهذا الاختبار نجوم موسيقى الروك فقط)؟ ماذا عما تنفقه على حبر آلة الطباعة؟ وما تنفقه على أوراق آلة النسخ؟ أضف كل هذا وستحصل على كومة كبيرة أو اثنتين، إننى أضمن لك هذا. يجب عليك بالفعل أن تحكم قبضتك على هذه الأشياء، بل يجب أن تقوم بذلك الآن.

إليك هذه الفكرة...

اقض أسبوعًا فى تسجيل نفقاتك اليومية. قسم هذه النفقات إلى نفقات خاصة بالتنقل ونفقات طعام إلى آخره. أضف سجلات النفقات الأسبوعية إلى بعضها البعض لترى ما تنفقه سنويا على كل صنف. أضف الضرائب بنسبة ملائمة، وانظر ما مقدار الربح الذى يجب عليك تحقيقه لتسدد هذه النفقات... ثم انظر بعد ذلك إلى ما يمكنك ادخاره عند اختيار الحصول على بدائل أرخص.



٧٨ القيام بالمهام الكبيرة

لا تخش المهام الكبيرة. وبدلًا من ذلك، قسمها إلى أجزاء يمكن التحكم فيها. كما قال الرجل: " *فى الحقيقة، قد يتوجب القيام بكثير من العمل وقد تكون أنت ضعيف الحيلة، لكن تمسك بثبات بهذا العمل وسترى نتائج هائلة* ...".

يوجد فى جنوب أفريقيا قول مأثور على شكل سؤال يقول: "كيف تأكل الفيل؟"، والذى تتمثل إجابته فى: "أتناول ملء ملعقة فى كل مرة". قد يعنى هذا بكل بساطة أنه يمكن التعامل بفاعلية مع المهام المروعة من خلال تقسيمها إلى أجزاء أصغر والتعامل مع كل جزء على حِدة.

فكرة جوهرية ...
إدارة الوقت هى الطريقة المثلى لإدارة الحياة.
- "روبين شارما"، مؤلف كتاب "الراهب الذى باع سيارته الفيرارى"*

على حد علمى، لم يكن "فرانكلين" مولعا بالأمثلة الشعبية التى تتضمن تشبيهات للأفيال، وعلى الرغم من ذلك فقد استخدم مَثَل "الفيل/الملعقة" مرارا وتكرارًا، وليس مرة واحدة، كما اختار عددًا من الأمثال الشعبية الأخرى والتى تمكنه من بلوغ هدفه. "... قطرات الماء المستمرة تبرى الحجر؛ بالصبر والاجتهاد ينال الإنسان المراد؛ بالضربات الصغيرة تقع الأشجار الكبيرة".

بالطبع، لن تختار أن ترى نفسك فى الحياة اليومية مثل حيوان قارض للأسلاك، ناهيك عن قطرة الماء، لكن الفكرة الرئيسية هنا تتمثل فيما يلى: لا تخش حجم المهمة. وبدلًا من ذلك، قسمها إلى أجزاء صغيرة وحدد ما يمكنك القيام به وما لا يمكنك القيام به والمساعدة التى تحتاج إليها والموقع الذى قد يؤثر فيه مجهود بفاعلية فى إنجاز المهمة.

تعمل إحدى صديقاتى كمستشارة لحل المشاكل المتعلقة بمشروعاتَ الإعلام العالمية التى تبدو على وشك الانهيار. إنها تخبرنى مرارًا وتكرارًا بأن السبب الرئيسى وراء

* متوافر لدى مكتبة جرير

مشاكل تلك المشروعات لا يكمن فى عدم الكفاءة الفردية، وإنما تنبع المشكلات من شكل من أشكال الهستيريا الجماعية؛ حيث إن ضخامة حجم المهمة الواجب تنفيذها يترك الأشخاص المسئولين عن تنفيذ هذه المهمة وهم يشعرون بالعجز والوهن ويهدرون الوقت الثمين بينما يقترب الميعاد النهائى للتنفيذ.

تتمثل خطوتها الأولى فى العمل فى أنها تطلب من كل شخص أن يقوم بتقسيم المهمة إلى:

- الأهداف
- الموعد النهائى
- الجمهور المنشود
- أصحاب المنفعة التابعين لنا (واحتياجاتهم/أهدافهم)
- أصحاب المنفعة التابعين لهم (كما تقدم)

ومع تحديد كل هذه المناطق الرئيسية، تتمثل الخطوة التالية فى الانتقال السريع إلى كل عنصر فى دوره وفحصه بمزيد من التفصيل، والآن يمكن للفريق التركيز على تأثير عنصر "الأهداف"، على سبيل المثال، على شىء ما مثل محتوى وتصميم ووظيفة الموقع، الأمر الذى يؤدى، بدوره، إلى مناقشة الأنظمة اللازمة (والتى قد تكون فنية وإبداعية وإستراتيجية وتخطيطية وإعلامية، فى هذا المثال) للنهوض بالمشروع ككل. عادة، ما تكون هذه هى النقطة التى يتضح عندها تماما المساعدة الخارجية اللازمة كما يتحدد عندها القواعد التى يجب على الأفراد أو الفرق اتباعها، ومع تأكد كل شخص من مسئوليته الشخصية، يبدأ العمل الكلى فى التقدم نحو الأمام ببطء، ويتوقف الأشخاص عن الدوران حول أنفسهم مثل الفئران التى تدور بانتظام مثل آلية دوران الساعة وتستمر فى قرض السلك.

إليك هذه الفكرة...

إذا ظهرت أمامك مهمة كبيرة للقيام بها، فعادة ما يعود هذا إلى أن هناك شخصًا ما أعلى منك مرتبة قد نظر إلى هذه المهمة وقرر أنه لن يقوم بتنفيذها. لا تتأخر، وقسم العمل إلى أجزاء صغيرة. إذا تمكنت من إدراك السبب وراء أن جزءًا، على الأقل، من هذا العمل يقع تحت مسئولية الشخص الأعلى منك مرتبة، إذن يمكنك التقدم نحو الأمام والوصول إلى مرتبة أعلى.

٧٩ لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد

لم يكن "فرانكلين" فى يوم من الأيام صديقا للمسوفين. لقد كانت الحاجة إلى بدء العمل الآن وعدم تأجيله من المواضع متكررة الذكر فى كتاب *The Way to Wealth*. يقول "فرانكلين": *" أد العمل فى يومه متى طُلب منك؛ لأنك لا تعلم مدى المعوقات التى قد تواجهك غدًا"*.

فكرة جوهرية ...

سأقوم بالالتحاق بإحدى الدورات التعليمية لدراسة علم إدارة الوقت... بمجرد أن أتمكن من إدراجها فى جدول أعمالى.

– "لويس إى. بونى"، مؤلف ومعلم

هذا أمر جيد للغاية، لكن فى العالم المثالى من جميع النواحى. ومع ذلك، قد لا يكون أمامك أحيانا خيار سوى تأجيل بعض عناصر العمل إلى الغد. قد يكون السبب أن الأطفال لا يمكنهم العودة من المدرسة بمفردهم وقد يكون السبب أن العمل البديل المتاح أمامك هو أن تفر من المبنى صارخا وقد حذرك رجال الأمن بالفعل من القيام بهذا. فى ظل هذه الظروف - والعديد من الظروف الأخرى - قد تصبح قائمة الأعمال أحد أصدقائك.

الآن، ينظر بعض الأشخاص إلى قائمة الأعمال على أنها مجرد وسيلة لتأجيل الأعمال، ومع كل ذلك، فإنه من السهل تدوين العناصر فى قائمة الأعمال، مقارنة بإلزامك بتنفيذ الأشياء التى قمت بتدوينها. بينما يتردد آخرون فى قبول فكرة قائمة الأعمال؛ لأنه بمجرد أن تبدأ فى تفصيل كل عنصر من عناصرها لابد أن تبدأ فى العمل عليه، ومن ثم ستحبذ إما أن تدعى الموت أو تلقى نفسك فى البحر أو كلا الأمرين معا. على الرغم من ذلك، وبالنسبة للأعمال عالية الأهمية توجد البراعة والمهارة الخاصة بقوائم الأعمال التى ستعوضك عن المجهود الذى بذلته.

دائما ما يقوم الناس بكتابة قائمة أعمالهم فى الصباح، كطريقة لتأجيل البداية الفعلية للعمل. إذا ساعدك ذلك العمل على تنظيم يومك، فإنه لن يكون سيئًا فى حد ذاته، لكن غالبا ما تزيد القدرة الإنتاجية عندما تقوم بكتابة قائمة الأعمال فى نهاية اليوم عندما تصبح المهام المضغوطة والمشاكل أكثر وضوحًا فى عقلك، وفوق كل هذا، ستكون أكثر استرخاء بخصوص المهام التى دونتها فى قائمة أعمالك وألزمت نفسك بالقيام بها؛ لأن القيام بتنظيم الأفكار وكتابة قائمة أعمالك الخاصة سيهدئ من روعك، كما أن هذا العمل يساعدك على التركيز فى اليوم التالى، كما يساعدك فى التمتع بنوم هادئ طوال هذه الليلة؛ ذلك النوم الذى تحتاج إليه للتعامل مع اليوم التالى. لذلك، اختتم يومك بعمل قائمة أعمال اليوم/ الغد.

لا تقم فقط بخلط الأعمال فى هذه القائمة كما هو الحال فى قائمة التسوق، لكن رتب المهام وفقا للأولويات من خلال ترتيبها أو تصنيفها اعتمادًا على مدى أهمية القيام بالمهمة فى ذلك اليوم بصفة خاصة. يمكن أن تستخدم نظام التدرج أ - ب - ج أو نظام ألوان إشارات المرور، كما تحب، لكن تأكد أن تكون النتيجة النهائية واضحة تماما - تلك المهام ذات الأهمية الفعلية لابد أن تقفز إلى مقدمة القائمة متى لاحظتها، حتى ولو كان ذلك بصورة عابرة. فى النهاية. كن حريصا بخصوص ذلك التصنيف عندما تقوم بتأجيل بعض العناصر إلى قائمة أعمال اليوم التالى. لا تقم بكتابة المهام فحسب بدون تفكير؛ لأن المهام التى لم تكن مهمة فى يوم ما قد تكون على قدر عالٍ من الأهمية فى يوم آخر وهكذا.



إليك هذه الفكرة...

قد تعمل قائمة أعمالك على حمايتك من هؤلاء الأشخاص الذين قد يوكلونك ببعض المهام من عندهم. لكى تقبل أى مهمة مفوضة من الآخرين، لا يجب فقط أن تعثر لها على مكان خالٍ فى جدول أعمالك بل يجب أن تجد لها تصنيفا أيضا. إذا لم يضمها تصنيفها فى مقدمة جدول أعمالك، وضح ذلك إلى الشخص الراغب فى توكيلك بالمهمة وقم برفضها.

٨٠ كن لائقًا بدنيًا بما يكفى لكسب الثروة

عندما يخبرنا "فرانكلين" بأن "*الكسل، المؤدى إلى الإصابة بالأمراض، غالبًا ما يقلل من الحياة*"، فإنه لا يشير إلى حيوان الكسلان، أحد الثدييات التى تعيش فى أمريكا الجنوبية والتى تتعلق على فروع الأشجار بالمقلوب. لكنه يعنى أن إدمان مشاهدة التلفاز قد يؤدى إلى فصل الشخص من منصبه مبكرًا جدًا عن زملائه الذين يعملون بنشاط وفاعلية".

فكرة جوهرية ...

يمكن للدولة أن تطلق على نفسها لقب الدولة الرياضية، عندما تشعر الأغلبية العظمى من شعبها بالحاجة الشخصية لممارسة الرياضة.

- "بيريه دى. كوبرتين"، الأب الروحى للألعاب الأوليمبية الحديثة.

لو كانت اللياقة البدنية هى العامل الرئيسى للحصول على الثروة، لكان "بيل جيتس" يحصل على نصائح الاستثمار من ممثل أفلام الحركة "تشاك نوريس" ولامتلأت غرف اجتماع مجالس إدارات الشركات العملاقة بالأشخاص مفتولى العضلات وأقوياء البنية. إذا أجهدت نفسك فى قراءة هذا، إذن سترى نوعية الأشخاص الذين يجلسون فى غرف اجتماعات مجالس إدارات الشركات العملاقة. لا تعد اللياقة البدنية التامة من الضروريات اللازمة لكسب الثروة، والشخص الثرى غالبا ما يشبه إلى حد كبير شخصية "مونتجومرى برنز" فى المسلسل الكرتونى Simpson أكثر ما يشبه لاعب الكرة الشهير "ديفيد بيكهام". لكن هذا لا يعنى أن اللياقة البدنية ليست من العوامل المهمة لتحقيق النجاح.

إذا لم تكن تعيش خلال العقدين الأخيرين فى معزل عن الناس وعن المعرفة، فإنك تعرف بالفعل أنه يجب عليك ممارسة التمارين الرياضية لمدة نصف ساعة لمدة ثلاث مرات أسبوعيًا على الأقل وما لا تدركه أن هذا العمل يؤتى بثمار جيدة وأفضل من تهذيب وتقليل حجم خصرك وتعطى الرجل السمين المبرر لارتداء الملابس الضيقة علانية. بالإضافة إلى أن التمرينات الرياضية تحسن من قدرة

الرئة والقلب، مما يضيف بدوره إلى سنوات العمر ويزيد من حصة عملك اليومى، فالتمرينات لها عدد من الفوائد التى تؤثر على الثروة وكذلك الصحة.

لقد تم إثبات أن اللياقة البدنية تساعدك فى التكيف مع التوتر، وبتجاهل تلك التمرينات، قد يؤدى التوتر الشديد إلى القلق والشد العضلى وارتفاع ضغط الدم وضعف المناعة، وستساعدك التمارين الرياضية غير التنافسية فى مواجهة كل ما سبق، بالإضافة إلى أنها ستقوى من جهاز المناعة عندك مما يجعلك أكثر قدرة على الاستشفاء من الأمراض. من خلال إطلاق هرمون الإندروفين فى الجسد، وستساعدك التمارين الرياضية على الشعور بأنك بصحة بدنية جيدة، الأمر الذى تم إثبات أنه يساعد فى مقاومة القلق والاكتئاب. كما تساعد حمية اللياقة البدنية فى الحصول على قسط أفضل من النوم، مما يمتلك بدوره تأثيرًا مفيدًا على كل من القدرة الإنتاجية ومراحل التوتر، بالإضافة إلى كل ذلك، هناك تأثير نفسى حيث إن اللياقة البدنية والنشاط يزيدان من الاعتزاز بالنفس، ويمكنهما أيضا بناء الثقة بالنفس.

بتجميع كل الفوائد السابقة، يتضح أن الشخص الذى يمارس قدرًا معقولًا من التمارين الرياضية بصورة منتظمة قد يكون أكثر نشاطاً وأكثر راحة وقدرة على التعامل مع التوتر وأقل عُرضة للإصابة بالمرض وأكثر إنتاجًا من الشخص الذى تتمثل نظرته للتمارين الرياضية فى مجرد تغيير قنوات التلفاز باستخدام أداة التحكم عن بُعد. لكن قبل أن ترفع صوتك عاليا وتطلب من موظفيك أن يزيدوا من ممارسة التمارين الرياضية، تذكر أنها مفيدة لك أيضا بنفس القدر.

يتمثل أفضل التمارين فى ذلك التمرين الذى تدمجه في حياتك العملية، بدلا من ذلك التمرين الذى يحتاج إلى وقت خارج العمل للقيام به. إذا أردت أن تحصل على الثروة، وأن تكون بصحة جيدة لتبقى حيا بما يكفى للاستمتاع بتلك الثروة، فمن الأفضل لك أن تتوقف عن عمل تعليقات ساخرة على من يرتدون ملابس رياضية مبللة بالعرق ولكن بدلًا من ذلك قم واشترك معهم فى التمرين.



إليك هذه الفكرة...

ابحث عن الطرق التى تدرج الرياضة فى حياتك اليومية، قد يشير هذا إلى وسائل المواصلات. تحول إلى السير على الأقدام أو ركوب الدراجة بدلا من ركوب السيارة. أو محاولة الاشتراك فى إحدى الألعاب الرياضية الاجتماعية مثل الكرة الخماسية أو التنس. يمكنك المداومة على هذه الرياضة من خلال القيام بها مع آخرين. افحص الخيارات المتاحة لديك ثم حرك هذا الجسد.

٨١ فن التحايل: البداية السريعة

" *المدين ما هو إلا عبد للدائن*"، هكذا صاغها "فرانكلين"، وعندما نبدأ فى استيعاب ضخامة الديون المتراكمة على بطاقاتنا الائتمانية، فإن كثيرًا منا يبدأون فى تعلم معنى تلك العبارة.

فكرة جوهرية ...
النقود هى بطاقات ائتمان الإنسان الفقير
– "مارشال ماك لوهان".

ليست مشكلة بطاقات الائتمان فى كونها تجعل المال رخيصًا، ولكن لأنها تجعل الحصول عليه سهلًا نسبيًا وكلمة "رخيص"، تعنى انخفاض معدل الفائدة. على سبيل المثال، لا يستطيع الكثير منا تذكر معدلات الفائدة المكونة من رقمين. وكلمة سهل تعنى أن الشركات التى تقدم قروضا على بطاقات الائتمان تطرق أبوابنا لتقدم لنا القروض سواء كنا نحتاج إليها أم لا.

على الرغم من ذلك، ترتفع تلك المعدلات. إننى على استعداد لأن أراهنك على أنك لا تعلم بالضبط معدل الفائدة الذى يفرضه البنك على بطاقة ائتمانك، لذلك اذهب وحاول معرفته . تميل البنوك قليلا إلى أن تخفى الأخبار السيئة، لكن فى مكان ما على الموقع المخصص للبنك يمكنك العثور على معدل الفائدة الحالى. هل عثرت عليه؟ هل يزيد على المعتاد أو يزيد عما كنت تعتقد؟ بالتفكير فى ذلك، يتضح أنك لم تعد محتالا على الفائدة بعد، ومن ثم فقد حان الوقت لتقوم بهذا.

"المتحايل على الفائدة" هو مصطلح يشير إلى الشخص الذى يحاول الحفاظ على دينه بمعدل فائدة قليل من خلال التحويل المستمر لرصيد بطاقة ائتمانه للاستفادة من الفترة التى يُفرض فيها معدل فائدة ٠٪ على الكروت الجديدة. لقد كان هذا العمل سهلا منذ سنوات قليلة مضت؛ لأن كل بنك كان يقدم عرضا يتضمن فترة ٩

شهور بفائدة ٠٪، لكن ظهر الآن قليل من الأمور التى تُفسد الاستفادة من هذه العملية.

يتمثل الأمر الأول فى قصة أن التقدم المستمر للحصول على بطاقات جديدة يقلل من معدل قدرتك على الوفاء بالدين ويجعل من الصعب الحصول على قرض آخر. واتضح بعد ذلك أن هذا الأمر غير صحيح، بينما تأخذ معدلات القدرة على الوفاء فى الاعتبار عدد المرات التى تقدمت فيها للحصول على دين، فإنها تتعامل أيضا مع تحويلات الرصيد على أنها وسيلة لتسديد الدين القديم، لذلك، ستكون على ما يرام، مادمت لم تقم بهذا الأمر كثيرًا (على سبيل المثال، أكثر من مرة أو مرتين فى العام) ومادمت ناجحًا فى الوفاء بكل طلب تتقدم به.

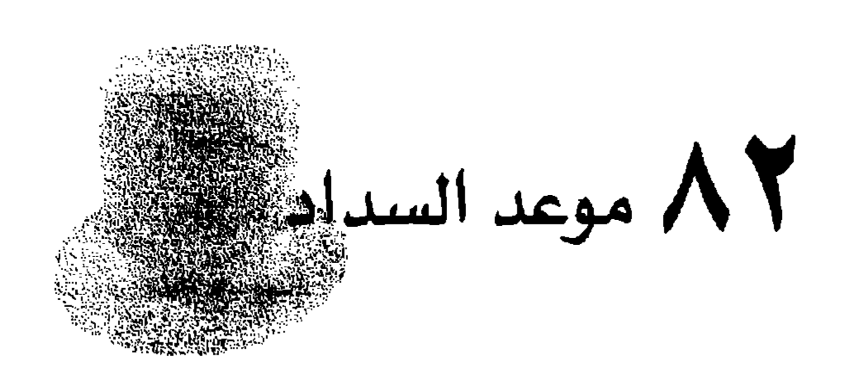
تتمثل النقطة الثانية فى تلاشى العروض الجيدة التى تقدم صفقات ممتدة الأجل أو بنسبة فائدة ٠٪؛ لأن البنوك قد مالت إلى البحث عن السيولة. على الرغم من ذلك، لا تزال تلك الصفقات موجودة حتى الآن وهذا يعنى فقط أن تبحث حولك بمزيد من الجهد حتى تجد الصفقة الملائمة.

يكمن التطور الثالث فى أنه كلما قمت بالمزيد والمزيد من التحويلات قد تعرض نفسك للغرامة، إما فى شكل تكلفة ثابتة أو نسبة من الرصيد الذى تقوم بتحويله. لن تعد هذه الغرامة بمثابة الكارثة طالما تضع هذا الأمر نصب عينيك وتقوم بحسابه.

إن فن التحايل على معدل الفائدة لم يندثر لكنه أصبح أكثر صعوبة. مما يعنى أنه يجب عليك أن تقارن بحرص بين الأسعار أو معدلات الفائدة حتى لو اضطررت إلى حمل آلة حاسبة فى يدك. علاوة على كل ذلك، تذكر أن البنك يحقق الربح عند انتهاء فترة السماح وبدء فرض المعدلات العقابية. لذلك، حدد هذا التاريخ فى دفتر يومياتك وإما أن تقوم بدفع الدين أو بتحويل الرصيد قبل اليوم المحدد.

إليك هذه الفكرة...

البحث الجيد هو سر فن التحايل على معدلات الفائدة. أما إذا أردت طريقًا مختصرًا إلى شركات الائتمان التى تستحق أن تحول إليها حسب بطاقتك الائتمانية، فألق نظرة على قسم بطاقات الائتمان بمواقع مقارنة الشركات مثل موقع www.moneysupermarket.com استخدم محركات البحث واعثر على شركة ائتمان مناسبة لك.



٨٢ موعد السداد

قد تعتقد فى يوم من الأيام أن أسوأ تاريخ يمكنك نسيانه هو تاريخ زواجك. قد يكون هذا صحيحا لو أنك لم تنس موعد سداد ديونك. كما قال "فرانكلين": " *ينضم الدائنون إلى طائفة تؤمن بالخرافات - وذلك لأنهم يتشاءمون من تأخير يوم السداد - كما يتصفون بأنهم مراقبون جيدون للمواعيد والأيام المحددة*". لابد من الدفع فى الوقت المحدد لتجنب شر هذه الطائفة الشريرة.

انس ذكرى زواجك وسوف تقضى يومًا عامرًا بالشكوى والأنين والدموع التى تنهمر من عينى زوجتك، وإغلاقها لباب غرفة النوم فى وجهك، وفى النهاية النوم على أريكة غرفة المعيشة. هل تظن أن هذا سيئ؟ إذا اعتقدت ذلك فحاول أن تنسى قسط البنك.

فكرة جوهرية ...

إذا تأخرت فى سداد قسطين من أقساط إحدى بطاقات الائتمان الجديدة وقد فُرض عليها معدل فائدة مبدئى ...قد تقفز نسبة معدلك السنوى بمقدار ١٥٪.

– "كين ماكلدونى"، خبير استهلاك

قد تكون قرأت أن النفقات المبذولة على المدفوعات المتأخرة فى المملكة المتحدة قد تقلصت إلى ١٢ جنيهًا إسترلينيًا كغرامة شاملة من خلال مكتب التجارة العادلة بعد القيام بحملة قومية ضد الغرامات غير العادلة والتى من المحتمل أن تكون غير قانونية التى قد فُرضت من المقرضين. نعم، إنها أخبار رائعة. قد تميل إلى الاعتقاد بأن الغرامة الجديدة التى تبلغ ١٢ جنيهًا إسترلينيًا تُعتبر معقولة جدًا لدرجة أنها غالبا ما تستحق التأخير قليلا عندما يقترب موعد السداد. فلتفكر فى هذا مرة ثانية.

سيتم ذكر التأخير فى دفع كل قسط من الأقساط فى سجل دينك، وسيتم النظر إلى هذا الأمر قريبا على أنه إشارة إلى أنك تعانى من مستوى دينك الحالى.

سيعنى هذا إعادة تقييم قدرتك على الوفاء بالتزامات الدين، لذلك يمكنه أن يؤثر على النسبة السنوية للفائدة التى تدفعها وأدنى حد للقسط الشهرى. إنك لا تقرأ غالبا جميع البنود الموجودة فى الأوراق المطبوعة بخط رفيع عند التوقيع على وثيقة الحصول على البطاقة أو تحويل رصيد، ولكن غالبا ما يعطى الاتفاق الذى توقع عليه الحق للمقرض بتقييم وتعديل معدلات الفائدة وأدنى حد للقسط الشهرى وفقا لتعاملك، واعتمادا على سلوكك المالى.

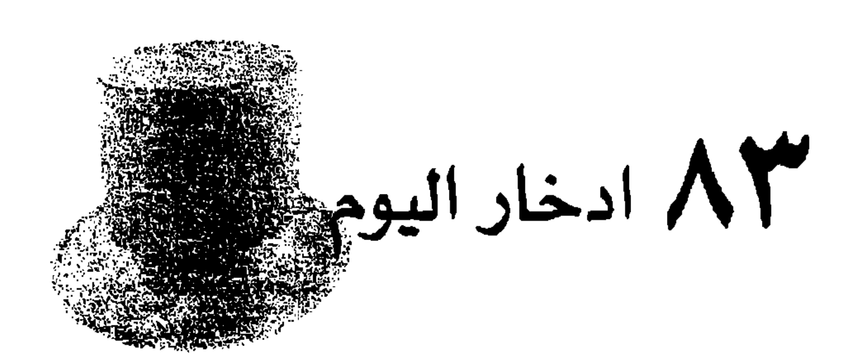
وعلى نفس الأساس قد يحدد محرر البطاقة الحد الحالى للدين الذى يمكنك طلبه على أساس أنه يتجاوز بالفعل قدراتك المالية. وفى معظم الحالات يمكن لمصدرى البطاقات المطالبة باسترداد الدين كله دفعة واحدة. ولن تتمكن ببساطة من تحمل سداد الدين دفعة واحدة. (إذا تمكنت من ذلك، فما الذى دفعك للتأخر فى سداد هذه الأقساط؟).

وسيكون لهذا العمل بعد ذلك سلسلة من ردود الأفعال مما قد يقلل من الفرص المتاحة أمامك للاقتراض فى المستقبل، الأمر الذى قد يكون بالفعل ضارًا عندما تحاول الحصول على قرض للرهن العقارى (أو الاقتراض مرة ثانية عندما تصبح الأمور متعسرة عليك بالفعل). وبالطبع، يعنى هذا أن غرامتك "الرخيصة" قد تُصبح واحدًا من أغلى الاختيارات المالية التى قد تختارها على الإطلاق.

لذلك، مهما كان المكان الذى تقطن فيه، فلا تحاول أن تتأخر فى سداد قسط الدين ولا تحاول الهرب منه ودفن رأسك فى الرمال. إذا أدركت أنك لا تمتلك المال الكافى لسداد القسط المطلوب من الدين، إذن لابد أن تتصل فورا بالمقرضين. إذا بدا عليك التصرف بمسئولية، فلن تكون هناك أى مشكلة فى إعادة جدولة الأقساط، وإمكانية الحصول على فترة "سماح" من السداد من خلالها يمكن الحصول على راحة من هذه الأقساط المنتظمة حتى يتحسن موقفك المالى.

إليك هذه الفكرة...

اتخذ خطوة أبعد من أقساط الدين لتحديد المصروفات المنتظمة. قم بفتح حساب ادخار ثابت الدخل يغطى كمية المال اللازم لسداد القسط الشهرى من الدين. يقوم هذا الحساب بدور مانع التصادم وأداة التنبيه الخاصة بك، كما أن الشهر الذى ستقوم فيه بتحويل ذلك الحساب الثابت الدخل لدفع الأقساط يعد إشارة للحديث مع المقرض.



٨٣ ادخار اليوم

على الرغم من أن "فرانكلين" قد تحدث كثيرا عن أهمية العمل الشاق، إلا أنه كان واضحا بخصوص الحقيقة التى تقول إن العمل الشاق بمفرده ليس من الضرورى أن يعنى الوصول إلى الثروة. " *إذا لم يكن للإنسان قدرة على ادخار ما يحصل عليه، فقد يستمر فى العمل الشاق طوال حياته ويموت وهو لا يمتلك أى أموال*".

تعلم أن تدخر أموالك وتحصل لنفسك على قسط من الراحة من العمل الشاق.

فكرة جوهرية ...

يا لسعادة الشباب؛ لأنهم سيرثون ذلك الدين القومى.

– "هربرت هوفر" فى كتابه *Why You Need to Protect Your Earnings from Tax*

غالبا ما تبدو المدخرات مثل أدوات الرفاهية التى لا يمكنك تحمل نفقاتها. إنه لمن الصعب أن تجد المال لتلبية احتياجاتك، لذا دع المال بمفرده يدخر نفسه؛ لكن هذه سياسة خاطئة فى الاقتصاد؛ لأن نفقاتك المنتظمة ما هى إلا جزء من العملية لكنك عاجلا أم آجلا ستصبح ضحية للطلبات المتزايدة. كما تعد المدخرات إحدى الطرق التى يمكنك استخدامها لتتحكم فى النفقات وتظهر لها من هو الرئيس. على سبيل المثال، غالبا ما تبتلع الإجازات الترفيهية كل النقود المتاحة أمامك (لكن تمهل، إنك تستحق هذه الإجازة، أليس ذلك صحيحًا؟) كما أنها تمنعك من ادخار أى أموال أخرى، لكن إذا ادخرت بعضًا من مدخرات هذا العام، يمكنك أن تحافظ على ذلك المال المدخر لإجازة العام القادم. وبهذه الطريقة يكون لديك عام كامل للاستفادة خلاله من ارتفاع معدلات الفائدة وإضافة تلك الكمية الإضافية إلى نفقات إجازتك. وتعفى تلك المدخرات من الضرائب، إذا كنت بارعًا فى ذلك.

لا تخفق أيضا فى تقدير أهمية أن تضمن إعفاء مدخراتك من الضرائب. إذا كنت تعيش فى المملكة المتحدة وتدفع الضرائب وفقا لأعلى معدل (٤٠٪)، إذن فإن ٩٠٠٠ جنيه إسترلينى ستحقق ربحا يُقدر بـ ٤٩٥ جنيهًا إسترلينيًا كفائدة سنوية بمعدل ٥٫٥٪. بينما نفس كمية المال فى حساب الادخار والتى تدفع نفس معدل الضرائب، ستحقق بعد خصم الضرائب ربحا يُقدر بـ ٢٩٧ جنيهًا إسترلينيًا. تتمثل أسهل طرق التحايل (القانونى) على الضرائب فى حسابات الادخار الفردية والمعروفة اختصارًا بـ (ISAs) والتى تسمح بادخار كمية من المال كل عام دون تحملها أية ضرائب وبدون الإعلان عنها فى عائدات الضرائب. على الرغم من ذلك، لابد أن تكون حريصا إذا أردت استخدام ذلك المال فى العام القادم أو ما يشبه ذلك. أحيانا ما تكون حسابات الادخار الفردية التى تعرضها معظم بنوك المملكة المتحدة حسابات بريدية مما يعنى أنه بينما يمكنك نظريا الحصول على المال متى احتجت إليه، إلا أنك لن تضع يدك عليه بنصف السرعة التى يمكنك الحصول بها على المال من خلال حساب الادخار الفردى على الإنترنت.

الآن، إذا كنت معتادا على الخلط بين أدنى وأقصى ممتلكات حساب الادخار الفردى، ستشعر بالسرور عندما تعلم أنه قد تم تبسيط حساب الادخار الفردى بحيث ترتفع، من الآن فصاعدا (ضريبة عام ٢٠٠٨/٢٠٠٩)، أقصى كمية يمكن إضافتها إلى حساب الادخار الفردى من ٣٠٠٠ جنيه إسترلينى إلى ٣٦٠٠ جنيه إسترلينى. كما يمكنك أيضا وضع الأسهم فى حساب ادخار فردى عادل لكى تصل كمية المال المعفاة من الضرائب والموجودة فى حساب الادخار الفردى الخاص بك إلى ٧٢٠٠ جنيه إسترلينى. لن تقوم بدفع الضريبة على المدفوعات إذا كنت تضع الأسهم فى حساب ادخار فردى ولن تضطر مجددا إلى أن تزعج نفسك بالتوضيح الممل لجميع ممتلكاتك فى إقرارك الضريبى.

إليك هذه الفكرة...

فى المملكة المتحدة، تقدم البنوك المختلفة صفقات جيدة للحصول على حساب الادخار الفردى، لكنها لا تسمح بالتحويلات المالية. لابد أن تغلق حساب الادخار الفردى لتحويل النقود وتخسر تلك الأموال امتيازات حساب الادخار الفردى ومن ثم تكون مقيدا، لذلك لابد أن تحترس.

٨٤ ليس ادخارًا ولكنه إغراق

يقول "فرانكلين": " *إذا أردت أن تكون ثريًا، فكر فى ادخار الأموال بالإضافة إلى التفكير فى الحصول عليها*". بينما يدافع "فرانكلين" بوضوح عن الادخار، يضيف إحدى النقاط المهمة التى يجب على المدخرين الجدد الاهتمام بها: " *لم تحقق الجزر الهندية الثروة للمملكة الإسبانية، حيث إن مصروفاتها كانت أكثر بكثير عن إيراداتها*".

فكرة جوهرية ...

لابد أن يحاول العاملون فى القطاع الخاص أن يدخروا بعضًا من أموالهم. وبهذا يمكنهم الحفاظ على احتمال أن هذه المدخرات قد يعاد تقييمها فى يوم من الأيام.

– "نورمان أر. أوجستين" مدير شركة أيرو سباس الأمريكية، ومؤلف كتاب *Augustine Laws*

يعد تجاوز المصروفات للإيرادات من الطرق الواضحة التى تؤدى إلى وقوع كارثة مالية، لكننا غالبا لا نرى أن هذا ما يحدث لنا وذلك لأننا نقع تحت تأثير الأسماء البراقة. ومع كل ذلك، فإنه من الطبيعى أن ننظر إلى أى نقود نضعها فى حساب الادخار على أنها مدخرات فعلية، على الرغم من أن هذا ليس صحيحا فى معظم الأحيان؛ لأن معظمنا لديه أموال فى حسابات الادخار والتى نرفض بشرف أن نضارب بها فى البورصة، بينما لا تزال ديون بطاقة الائتمان تتراكم علينا حتى يتجاوز مقدارها خمسة أضعاف معدل الفائدة السنوية لمدخراتنا. وفى هذه الحالة نرى أن حساب الادخار لا يمت بأى صلة إلى نوع من أنواع الادخار. بل لابد من تسميته بحساب الخسارة.

ومن ثم فإن الخطوة الأولى نحو الادخار تتمثل فى تسديد جميع الديون التى لم يتم الحصول عليها بدون أى معدل للفائدة. تعد هذه الخطوة من المواقف الصعبة التى يمكن تحملها لأن هذا يعنى أن تختفى جميع مدخراتك فى شرك المصروفات، لكن

بدون التغلب على ذلك الحاجز النفسى لن تستطيع الحصول على الطريق المناسب لتحقيق الربح.

تتمثل الخطوة التالية فى النظر بتمعن إلى حساب الادخار الخاص بك وما يقدمه من مكاسب حقيقية. هناك طريقتان رئيسيتان من خلالهما يمكن أن تتحول جميع المدخرات إلى مصروفات، لكن يمكن اتخاذ بعض الإجراءات لتجنب هاتين الطريقتين. تتمثل الطريقة الأولى فى الضرائب. إذا لم تكن نقودك محمية تحت إحدى مظلات الإعفاء الضريبى، إذن فأى أرباح قد تحققها النقود ستتحول إلى دخل واجب الضريبة.

إذا كنت لا تزال معتقدا أن حساب الادخار هو الطريق الذى يجب عليك اتباعه، أو إذا وصلت بالفعل إلى حد الإعفاء الضريبى فى عام من الأعوام، لابد أن تتأكد من أن هذا الحساب يتضمن أعلى معدل فائدة ممكن لتقليل احتمالية اختلاسه من خلال ثانى أعظم سارق للمدخرات - ألا وهو التضخم. تذكر أنه عند البحث عن أعلى المعدلات، فإن بنكك سيكون بمثابة أسوأ الأماكن التى يمكنك البحث فيها. حيث تميل البنوك إلى مكافأة العملاء المخلصين من خلال خداعهم إذا لم يبحثوا عن أعلى المعدلات فى الخارج. نادرا ما تقدم البنوك العروض الأفضل، وذلك لأنها ليست مضطرة إلى ذلك - إنهم يمتلكون مجموعة شبه أسيرة من العملاء الموجودين تلك المجموعة التى تتعامل مع البنك للحصول على حسابات الادخار أو المنتجات المالية الأخرى لأنها تبدو أسهل.

لا تدع الكسل يسرق مدخراتك الثمينة؛ ابحث عن أفضل المعدلات الموجودة وكن مستعدا لمواجهة المغامرة لأن أفضل العروض قد تأتى من أماكن لم تكن تسمع عنها من قبل.

إليك هذه الفكرة...

إن أفضل الصفقات المتاحة فى وقت من الأوقات تختلف من شهر إلى شهر، لذلك، كن مستعدًا لتحويل مالك فى أى وقت لتحقيق أفضل استفادة منه (غالبا ما تنتهى العروض المبدئية بعد فترة محددة). لكى تدخر المال، لابد أن تبحث فى مواقع جميع البنوك على الإنترنت وتستخدم آليات المقارنة بين الأسعار.

٨٥ لا تتعثر فى الأوقات الحرجة

يعرف كل إنسان القول المأثور، "افشل فى التخطيط، وستجد نفسك تخطط للفشل". لكن عندما تتعثر المواقف سيصبح من السهل أن تنسى التخطيط لمجيء الأوقات الأفضل. أو كما قال "فرانكلين"، " *تذكر أنك عانيت فى العمل، وأنه أصبح مزدهرًا بعد ذلك*".

فكرة جوهرية ...

الدَّين هو السبيل إلى عبودية الإنسان الحر.

- "بابليليوس سايروس" ، مؤلف رومانى - والعبارة لا تزال صحيحة الآن كما كانت فى القرن الأول الميلادى

لا يجب عليك فعليا أن تقاسى من مرض عضال لكى تستشعر الكآبة وتشعر أنه ليس هناك طريقة للخروج من المآزق. فإدراك أنك تقع تحت طائلة الدين وأن الدين يتزايد وأنك لا تجد أى طريقة لسداده سيكون عادة كفيلا للقيام بهذا الأمر. لكن هناك أخبارًا سارة تتمثل فى أنه دائما ما ستجد المساعدة وستجد الطريق للخروج من هذه المآزق. أما الأخبار السيئة فتشير إلى أن بعض الحلول قصيرة المدى قد تتحول بالفعل إلى كوابيس طويلة الأمد والتى ستدمر أى نجاح يمكن أن تحققه فى المستقبل. إذا كنت تعيش فى المملكة المتحدة، فلابد أن تكون مطلعا، بصفة خاصة على اتفاق التسويات التطوعية الفردية.

قد تكون شاهدت إعلانات عن اتفاق التسويات التطوعية الفردية فى التلفاز؛ حيث إنها تميل بشدة إلى تصوير هؤلاء الذين ينغمسون فى الدين أو الذين تحاصرهم القيود حتى يتخلصوا بمعجزة من معوقاتهم وتذهب عنهم الديون. فى الواقع فإن اتفاق التسويات التطوعية الفردية عبارة عن اتفاق رسمى يُعقد بين الدائنين والمدينين يتم من خلاله تجميد الدين، حيث يقوم المدينون بدفع كمية ثابتة من المال كل شهر لفترة محددة (غالبا ما تكون خمس سنوات). إذا التزم المدين بالسداد خلال هذه المدة، يتم إعفاؤه من باقى الدين بعد مرور هذه المدة. تبدو كطريقة

رائعة، وقد تم تقديم اتفاق التسويات التطوعية الفردية كبديل لإشهار الإفلاس. يمكن لأى شخص يدين بـ ١٥٠٠٠ جنيه إسترلينى على الأقل اللجوء إلى اتفاق التسويات التطوعية الفردية. لكن ما يتم تجاهله دائما أن اتفاق التسويات التطوعية الفردية يُعد أيضا من المنتجات المالية التى يتم عرضها من خلال الوكالات التى تأخذ فائدة من هذا العمل ومن ثم تكون لها مصلحة شخصية من بيع هذا المنتج لك.

إن اتفاق التسويات التطوعية الفردية يعد جذابًا بالنسبة لهؤلاء الذين يشعرون أنهم غارقون فى الدين تماما لأنها تعنى الحماية الدائمة من الدائنين الذين لم يعودوا على اتصال بك، كما أنها توفر الحماية ضد الدعوى القضائية بالإضافة إلى أنها لا تُنشر فى الصحف العامة (على عكس الإفلاس)، بالإضافة إلى أنه يمكنك الاستمرار فى امتلاك الحساب الحالى (على عكس الإفلاس) ويمكنك الاستمرار فى التجارة كرجل أعمال وستكون لديك أحقية العمل فى القطاع المالى. إذن، ما الشىء الذى لا تحبه فى هذا الاتفاق؟

أولاً، إن اتفاق التسويات التطوعية الفردية سيبقى فى سجل دينك لمدة ست سنوات (بينما أن الإفلاس سيبقى لمدة عام واحد) الثمن الذى قد تظنه رخيصا حتى تفكر فى أن فرصك فى الحصول على قروض تجارية أو حساب جار أو رهن عقارى ستصبح ضئيلة خلال هذه المدة، قد يكون اتفاق التسويات التطوعية الفردية أكثر حكمة وسرية من الإفلاس لكنه يستمر لمدة تساوى خمسة أضعاف مدة الإفلاس، كما أنه سيظل مدونا فى السجل العام للبحث وسيتحول تلقائيا إلى إفلاس إذا لم تلتزم به. هل تود بالفعل فى تقييد قدرتك على تنمية وزيادة مالك لهذه المدة الطويلة لكى تتخلص من تلك الأزمة المؤقتة؟



إليك هذه الفكرة...

لا تذهب أولا إلى القطاع الخاص ليساعدك فى الخروج من أى مأزق يواجهك. فإنه ليس من الضرورى أن تتشابه مصالحك مع مصالحهم. إذا كنت تقطن فى المملكة المتحدة، بدلا من أن تذهب إلى هيئات القطاع الخاص تحدث إلى هيئة ناشيونال دبيت لاين (www. nationaldebtline.com) أو تحدث إلى جمعية خدمة استشارات ديون المستهلكين (www. cccs.com) للحصول على النصيحة المجانية وخطط إدارة الدين.



٨٦ احصل على المساعدة

إن المال من الأمور المعقدة للغاية وإذا أردت أن تحقق أكبر استفادة منه لابد أن تكون ماهرًا فى طلب المساعدة من الخبراء، أو كما قال "فرانكلين"، "*هؤلاء الذين لا يرغبون فى طلب الاستشارة، لن يحصلوا على مساعدة*".

فكرة جوهرية ...

إذا لم تستمع إلى صوت العقل فسوف تستمع حتمًا إلى أنين الندم.

- "بنجامين فرانكلين".

أن تدفع قدرًا من المال إلى شخص آخر قد لا يبدو عملًا مناسبًا فى طريقك نحو بناء الثروة، لكن عند مقارنة ذلك بقيامك بالعمل الشاق بنفسك ستجد أن الطريقة الأولى أسرع وأكثر فاعلية فى الحصول على المعلومات التى تحتاج إليها لتزيد من حجم استثماراتك. وبالطبع، لا تكون هذه الطريقة جيدة إلا بافتراض أنك تدفع المال إلى الشخص المناسب.

يسعى معظمنا للحصول على تلك المعلومات من خلال التعليم الرسمى والذى لا يمت بأى صلة لتعليم الموارد المالية سوى مفهوم قضاء ساعات سعيدة فى المقاهى، ومن ثم فإننا كبالغين نفاجأ بوابل من المنتجات المالية والتى قد تصيب العالم أينشتاين بالذهول.

يقدم المستشارون الماليون المستقلون نصيحة غير متحيزة بخصوص المنتجات المالية إما من خلال المجال العام أو المجال المتخصص (مثل الرهن العقارى). إن اختيار أحد المستشارين بطريقة عشوائية من خلال فهرس الصفحات الصفراء للإعلانات لن يقودك إلى ذلك الشخص الذى يمكنك الحصول منه على أفضل النصائح، لذا؛ لتكن أولى خطواتك للبحث عن مستشار هى سؤال من حولك عن أحدهم. اذهب إلى جميع أصدقائك الذين يعملون فى المنتجات المالية للحصول على توصياتهم.

حاول أن تقلص قائمة التوصيات لتتضمن شخصين أو ثلاثة أشخاص ثم اطلب من كل واحد منهم الالتقاء به فى "جلسة تعارف"، لابد أن تكون هذه الجلسة مجانية

. بالفعل، وإذا لم تكن مجانية قد تكون هذه أحد الجوانب التى تريد تقييمها كجزء من عملية تحديد الشخص الذى ستختاره. هناك أشياء أخرى لا بد أن تبحث عنها ومنها المؤهلات الملائمة (والتى تتمثل فى المملكة المتحدة فى الحصول على الإجازات الثلاث لشهادة التخطيط المالى، كبداية للمؤهلات). وبعد ذلك، يجب أن تسأل عن أى مؤهلات فى التخصص الذى تعتقد أنه قد يحقق مصلحتك الشخصية. اسأل عن المدة التى قضاها كل شخص منهم فى مجال الأعمال التجارية، وفى أى موقع قاموا بتحقيق أفضل نجاحاتهم.

تذكر أن تسأل عن العملاء الآخرين الذين قام المستشارون بالتعامل معهم. انظر إذا ما تمكن كل شخص منهم من وصف عميله المثالى وفكر إذا ما كنت تمتلك مؤهلات أولئك العملاء أم لا. لكن كن واقعيًا. لا تقيد نفسك ضمن أصحاب المليارات المستهترين من موناكو والذين سيحققون الربح إذا قضيت حياتك فى منزل شبه منفصل يحتوى على سريرين بإحدى ضواحى المدينة. اسأل عما إذا كان عملاؤهم الحاليون سيقدمون لك الدعم وخذ رقم أحدهم ممن لا يمانعون فى الاتصال بك. تأكد إذا ما كان المستشار المالى منتظمًا فى تعاملاته وإلى أى درجة.

لابد أن تحصل فى جلستك الأولى على إجابة للسؤال الخاص بإذا ما كنت ستدفع له المقابل فى صورة راتب ثابت أو فى صورة حافز. لابد أن يكون لك حق الاختيار فى هذه المسألة، كما سيكون هذا هو الوقت المناسب للسؤال عن مدى سهولة الوصول إلى المستشار من خلال الهاتف والبريد الإلكترونى بالإضافة إلى المقابلات المباشرة.

لا تنس أيضا عند اختيار المستشار المالى أن تركز على عامل الشخصية؛ حيث إنك ستقضى الكثير من وقتك فى مناقشة التفاصيل الخاصة بحياتك مع ذلك الشخص، إذن لابد أن يكون شخصا يبث فيك الإحساس بالراحة والطمأنينة.

إليك هذه الفكرة...

على الرغم من الأسئلة الرسمية الخاصة بالمؤهلات والتخصصات، سيتمثل أهم سؤال يمكن طرحه على المستشار فى: "ماذا يمكنك أن تقدم لى؟". قد تساعدك مدى جودة إجابة المستشار المالى المستقل على هذا السؤال، متضمنة الأرقام الدقيقة الخاصة بالمال المتوقع تحقيقه والمدة اللازمة لذلك، فى اتخاذ قرارك بخصوص الاستعانة به.

٨٧ لا تقلل من قيمتك وتطلع للنجاح

يعتقد "فرانكلين" أنه يجب على المرء أن يساعد نفسه، وأن يحفز نفسه من خلال السعى نحو النجاح، فهو مؤمن بمقولة "*من يساعد نفسه، سوف يساعده الله*" ومن المثير للدهشة أن هذا ما يفعله أصحاب الأعمال، فإذا لم تتقدم لتحصل على ما تريد فلن يقوم شخص آخر بعمل هذا من أجلك.

فكرة جوهرية ...

الإنسان مخلوق مقايض، فلا يوجد مخلوق آخر يقوم بذلك، فالكلب لن يبادل بعض العظام بأخرى.

– "آدم سميث"، عالم اقتصاد من القرن الثامن عشر

على الرغم من وجود أسباب كثيرة تدفعنا للحصول على وظيفة، مثل التحدى وتحقيق الذات والمجد والشهرة، فضلاً عن وجود أمور كثيرة نقدرها حيال الوظيفة مثل بيئة العمل والصحبة الاجتماعية والقهوة المجانية، فما زال المرتب يمثل صميم العلاقة بين صاحب العمل والموظف. وعلى الرغم من التحدى ومدى حلاوة مزاح زملاء المكتب والمشروبات المجانية، فلا ريب أن حجم المرتب الشهرى هو ما يجعل معظمنا يذهب إلى عمله صباح أول يوم فى الأسبوع. إذن هل أنت متأكد من أنك تتقاضى ما تستحقه من راتب؟ وإذا لم تكن الإجابة نعم ماذا يمكنك أن تفعل حيال هذا الأمر؟

إذا كنت تعمل فى وظيفة تابعة للنقابات العمالية أو للقطاع العام ومن ثم ستكون هناك مستويات ثابتة للأجور، فهناك احتمال بأن تظل أنت وزملاؤك تجهلون تمامًا مرتبات بعضكم، وستكون سعادة الشركة غامرة بأن تظلوا على هذا النحو.

ولكى تحصل على فكرة عن حجم الراتب الواجب أن تتقاضاه، ربما يجب عليك النظر خارج شركتك، وأول مكان يمكن أن تبدأ به هو إعلانات الوظائف، لكنها من الممكن أن تكون مضللة نظرًا لاختلاف الحوافز وتعويضات الضغط أو بدل السكن

فى منطقة ذات مستوى معيشى أكثر ارتفاعًا.

عليك البحث بعناية قبل أن تدخل إلى مكتب مديرك مطالبًا بزيادة فى الراتب، فمجرد معرفتك أن شخصًا آخر فى الشركة يتقاضى أكثر منك نظير قيامه بالوظيفة نفسها لا يعد كافيًا. وبدلاً من ذلك، يمكنك الإشارة إلى معيار مكافأة عام فى مجال العمل تبدو أنك لا تحصل عليها، كما أن مستوى التضخم منخفض للغاية فى الوقت الحاضر كى يكون عاملاً أساسيًا فى انخفاض الراتب (على الرغم من أن هذا الأمر ممكن أن يتغير)، فإذا لم يكن بمقدورك الإتيان بدليل دامغ على أنك اكتويت بأسعار البنزين أو الغذاء أكثر من الآخرين، فعليك أن تكون مستعدًا لإظهار أنك تتقاضى أجرًا ينخفض كثيرًا عن قيمتك السوقية. وإذا كنتِ امرأة، فانتبهى إلى أنه من المحتمل أن يكون الأمر كذلك. فعليك إعداد حجتك؛ فلا شىء أسوأ من أن تظهرى بانتصار أن زميلك يتقاضى أجرًا أكبر منك فيرد مديرك قائلاً إن لديه مؤهلات أو تخصصًا معروفًا لديه فقط وليس معلومًا لك أنت.

وأخيرًا، لا يجب البدء فى مناقشة مستوى زيادة الراتب فقط عند معرفة قدر الزيادة، فالقرار المتخذ يصعب الرجوع فيه وتغييره. وبدلاً من ذلك، يجب التفكير فى الراتب المستحق قبل شهور من التفاوض على الراتب. الاستثناء الوحيد لهذه القاعدة هو عند العلم بأنك كنت سببًا شخصيًا فى تحقيق إنجاز كبير للشركة. وعند هذه اللحظة يجب الطرق على الحديد وهو ساخن، لكن احرص على التحقق جيدًا من أمر الأجور ولا تلق رقمًا جزافًا.

إليك هذه الفكرة...

بدلاً من البحث المضنى فى إعلانات الوظائف، ومحاولة سؤال الزملاء عن مرتباتهم حاول الدخول على أحد المواقع الخاصة بالأجور، فهناك الكثير من هذه المواقع لمجالات عمل وأدوار ومناطق مختلفة. ومن الأمثلة الجيدة لهذه المواقع www.worksmart.org.uk/tools/paywizard.php لكن هذه المواقع متوافرة لكل أنواع الوظائف والمناطق الجغرافية المختلفة.

٨٨ احذر الصفقات الرخيصة

يسيل لعابنا مثل الكلاب عندما نسمع كلمة "فرصة نادرة". وكما أوضح "فرانكلين" قائلاً: "*كثيرمنا دمرهم شراء أشياء جيدة رخيصة الثمن*" في ظل تباطؤ حقيقي في الأعمال المالية يلوح في الأفق.

فكرة جوهرية ...

إذا كان هناك صراع بين جني الأرباح أو الحصول على النقد أو ادخاره، فاختر النقد فالشركات التي تحقق خسارة من الممكن أن تنجو وتستمر على النقيض من الشركات التي تفقد رصيدها النقدي.

– "مايكل إيزا"، المدير التنفيذي لمعهد المحاسبين المعتمدين في إنجلترا وويلز.

إلى حد ما تكون الصفقة رخيصة الثمن أكثر من مجرد توفير للمال، فهي تضمن إحساسًا بالفرصة التي يجب اقتناصها وتوحي بقدر من الحكمة في الاختيار. وهناك عرض لفرقة "مونتي بايثون" تظهر فيه الممثلات الكوميديات مرتديات ملابس ربات بيوت وهن يتناقشن على النحو التالي:

السيدة "نان جوريلا": "هل ذهبت للتسوق؟".

السيدة "جوريلا": "لا، لم أذهب للتسوق".

السيدة "نان جوريلا": "هل اشتريت شيئًا ما؟".

السيدة "جوريلا": "محرك مكبسي!"، ثم تظهر محرك سيارة ست أسطوانات موضوعًا على صينية بيضاء فوق طاولة ذات أرجل دوارة.

السيدة "نان جوريلا": "لماذا اشتريت هذا الشيء؟".

السيدة "جوريلا": "آوه، لقد كان رخيص الثمن".

على الرغم من أن المحركات المكبسية لم تخطر على بال "فرانكلين"، فإن "الأشياء رخيصة الثمن" تحمل الفكرة نفسها المتمثلة في الأسعار التي تغرينا لاقتناص هذه الأشياء دون تقدير لقيمتها الفعلية " ويؤكد مرة أخرى قائلاً: "*فكر لبرهة قبل*

شراء أمر رخيص الثمن" ، فهو يعنى أنه ربما يكون رخص الثمن ظاهريًّا فقط، وليس حقيقيًّا ، أو أن ثمن هذه الصفقة الرخيصة من الممكن أن يضيق عليك رزقك وربما تضرك أكثر مما تنفعك".

وبطبيعة الحال لا تكون الصفقة رابحة إلا إذا كانت تعنى شراء أمر يلزمك بسعر أقل من شرائه من مكان آخر. فالصفقة الرخيصة التى تجعلك تشترى بضائع أو خدمات لا تحتاج إليها لا تعد صفقة رابحة على الإطلاق، إنما هى خسارة، وأى ادخار نظرى ليس فقط إهدارًا للمال لكنه إهدار للنقد بشكل أساسى.

ومع وجود نقص فى الائتمان واحتمال حدوث كساد، لا يعد ثمن الصفقة رخيصًا ولا تعد الصفقة رابحة إذا كانت تهدر التدفق النقدى الخاص بك.ومن أجل التقييم الحقيقى للصفقة رخيصة الثمن يجب ألا تنظر فقط إلى السعر بعين الاعتبار لكن يجب أن تنظر أيضًا إلى شروط الدفع، فعلى الرغم من صعوبة رفض الصفقة، فإذا كانت تشكل عجزًا فى احتياطى النقد فهذه الصفقة من المحتمل ألا تكون ادخارًا يمكنك القيام به. فى الواقع، إن الحفاظ على التدفق النقدى الإيجابى من الممكن أن يكون أهم من تحقيق الربح أو عقد هذه "الصفقة رخيصة الثمن"، نظرًا لأن عدم وجود النقد الحاضر يهدد الوفاء بالالتزامات المتمثلة فى الخصوم، فضلاً عن النتيجة المحتملة لذلك المتمثلة فى الإفلاس لعدم القدرة على السداد. وفى حالة حدوث ذلك، سيقوم المستلم بالتحقق من سلوكك وإذا اتضح أنك فشلت فى سداد الديون للدائنين لأنك كنت تحاول تحقيق ادخار طويل الأجل فسوف تكلفك الصفقة ثمنًا فادحًا.

على صعيد آخر، يمكنك استخدام المال فى "صفقة رخيصة الثمن" تدر تدفقًا نقديًّا إيجابيًّا. وسواء أكنت تتاجر فى المنتجات أو الخدمات، فيمكنك تحسين التدفق النقدى من خلال إعطاء خصوم فى مقابل الدفع الفورى أو الإصرار على تلقى عرابين مقدمًا مقابل الوظائف التى تقوم بها.

إليك هذه الفكرة...

هل تغريك إحدى الصفقات رخيصة الثمن؟ إذن، لا تدفع الآن. وبدلاً من ذلك، احرص على أن تستفيد أقصى استفادة من شروط الدفع. فإذا كان يمكن الاتفاق على الدفع خلال ثلاثين يومًا على سبيل المثال، فلا تدفع قبل ذلك الحين واحرص على استخدام نظام دفع فورى مثل المحول الإلكترونى لضمان دفعك فى الموعد المحدد.

٨٩ تطلع إلى ما هو أبعد من سعر الشراء

إن ملصق السعر غالبًا ما يكون فقط بداية الدفع. إذا اشتريت - أنت أو شركتك - أحد الأشياء فيجب التفكير فى تكاليف الصيانة المستمرة وليس فقط فى سعر الشراء. أو كما يصوغها فرانكلين قائلاً، " *إن بناء مدخنتين أسهل من الحفاظ على تزويد مدخنة واحدة بالوقود*".

فكرة جوهرية ..
يعتقدون أنهم يمكنهم الحصول على وقود من روث الأحصنة، الآن لا أعلم إذا كان بوسع السيارة السير لمسافة ٣٠ ميلًا لكل جالون، لكننى متأكد من أن هذا الأمر سيمنع الناس من نقل الوقود من سيارة إلى أخرى باستخدام أنابيب الشفط.
- "بيلى هوليداى"

مازال موضوع الوقود ملائمًا كما فى السابق، على الرغم من ذلك فإنه يرتبط الآن بالسيارات وليس بالمداخن. فعند شراء السيارات ندرك أنه سيكون هناك تكاليف مستمرة فى شكل البنزين لكننا نادرًا ما ندرك التأثير الكامل للمصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة، والمصروفات العامة هى التكاليف التى تدفعها سواء استخدمت المركبة أم لم تستخدمها، وهى تتمثل فى الضريبة والتأمين وتكلفة رأس المال المستخدم (فى خطة الشراء) والإهلاك والتأمين ضد الأعطال. أما تكاليف التشغيل والصيانة فتتمثل بصورة أساسية فى الوقود لكنها تشمل الأمور الأخرى التى نسهو عنها مثل انتظار السيارة والصيانة والإصلاحات والتلف الناتج عن الاستعمال العادى، وغيرها.

فى المملكة المتحدة تقدم شركة (أوتوموبيل أسوسيشن) قوائم تساعدك فى حساب تكلفة المصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة اعتمادًا على تكلفة مركبتك. ربما ستصاب بالذعر إذا علمت أن مجموع المصروفات العامة وتكاليف التشغيل والصيانة لسيارة ثمنها ١٠,٠٠٠ جنيه إسترلينى تسير لمسافة ٢٠,٠٠٠ ميل فى

السنة تقدر بنحو ٣٠ بنسًا لكل ميل أى ٦٠٠٠ جنيه إسترلينى فى العام وهو مبلغ أكثر مما توقعت، أليس كذلك؟ دون شك، وهذا المبلغ يعتمد على أسعار الوقود التى ارتفعت ارتفاعًا مذهلاً. وإذا اشتريت سيارة أغلى ثمنًا فسوف تزيد التكلفة السنوية، ليس فقط لأنها تستخدم المزيد من الوقود بل نظرًا للدور الذى يلعبه الإهلاك فى التكاليف.

وتقول شركة أوتوموبيل أسوسيشن إن الإهلاك "أكبر تكلفة بعد شراء الوقود" وعلى الرغم من ذلك، هناك احتمال أن يكون أقل العوامل وضعًا فى الاعتبار عند شراء وسائل النقل الخاصة بالأفراد أو بالشركات. وإلى حد ما، يرجع هذا السبب إلى أن الإهلاك ليس علمًا دقيقًا، وهناك طرز مختلفة تتعرض للإهلاك بشكل أقل اعتمادًا على جودتها وشعبيتها أيضًا، وهو عامل يختلف كثيرًا. وربما تعتريك الدهشة أن تعلم أن أى سيارة عادية جديدة سوف تخسر ٤٠٪ من قيمتها بعد السنة الأولى لمجرد أنها لم تعد جديدة، لكن إذا كانت من طراز معين محل طلب من العملاء، تنخفض هذه النسبة إلى ١٠٪ فقط.

تمثل السنة الأولى أكبر اقتطاع من قيمة السيارة، فقط لأنها لم تعد تقدم إحساسًا أن السيارة "جديدة خارجة للتو من معرض السيارات" لكن مع نهاية السنة الثالثة سوف تفقد السيارة العادية ٦٠٪ من قيمتها. من ثم، عليك مقارنة هذا الأمر مع تكلفة رأس المال لتعلم أن سعر الشراء هو فقط ظاهر الأمر وما خفى كان أعظم. ولهذا السبب تعتبر أكثر سيارة مناسبة من الناحية الاقتصادية هى التى عمرها خمس سنوات وقطعت مسافة قصيرة.

إليك هذه الفكرة...

معظمنا يستخدم السيارات من أجل أغراض العمل أو من أجل أسباب شخصية، لكن هل نحتاج امتلاك هذه السيارات؟ إن الاستئجار يمثل وسيلة للتعامل مع الإهلاك ويساعد فى التخطيط للمستقبل من خلال تحديد تكلفة شهرية ثابتة (عادةً ما تشمل مصاريف الصيانة). وإذا كنت تقطع مسافات طويلة، فيمكن أن يكون الاستئجار هو أرخص خيار.

٩٠ صادق أحد المرشدين

اعتقد "فرانكلين" أن التعلم من أخطاء الآخرين فكرة جيدة واختار أن يعبر عنها مرة أخرى، لكن باللاتينية، فقال : *Fleix quem faciunt aliena pericula cautum* وتعنى - إذا كنت لا تجيد اللاتينية - "السعيد هو من يتعلم الحذر من مخاطر الآخرين".

إن أسوأ النتائج الممكنة تعد مفيدة، لكن هناك طريقة أقل ألمًا تتمثل فى التعلم من الآخرين بدلاً من اقتراف هذه النتائج السيئة بأنفسنا. إن وجهة نظر "فرانكلين" المتمثلة فى أن "الحكيم من يتعلم من أخطاء الآخرين" هى الفكرة وراء عملية التعليم والتوجيه التى سريعًا ما حازت على الرواج كبديل للاستشارة التقليدية.

> فكرة جوهرية ...
> *تعلم من أخطاء الآخرين، فأنت لن تعيش فترة كافية لارتكابها جميعًا بنفسك.*
> - "إلينور روزفلت"

إذا كنت تدير شركة صغيرة أو متوسطة الحجم فإن موجه الشركة سوف يقوم بعدد من الأدوار. فهو سيكون بمثابة مقياس لمدى فعالية الأفكار وسيكون طرفًا ثالثًا يمدك بالآراء غير المنحازة حيال مدى حكمة خططك. بالإضافة إلى ذلك، فإن وجود الموجه يخفف من وطأة الوحدة المصاحبة للاضطلاع بمهام إدارة الشركة صغيرة أو متوسطة الحجم الملقاة على كاهلك، على أية حال، من غيره يمكنك الالتجاء إليه بكل صراحة ووضوح؟ طبعًا لديك مدير للبنك وأصدقاء وأسرة، لكن على النقيض من هؤلاء فإن الموجه هو من يرغب فعلاً فى التحدث عن عمل ولا يضجر من تخصيص الوقت اللازم للتحدث معك.

والأهم من ذلك، أن الموجهين مروا بالتجربة نفسها، وهذا يعنى أنهم يأتون بكل الأخطاء التى ارتكبوها وحلول هذه الأخطاء دون أن يكون هناك حاجة لأن تخوض

هذه التجربة المريرة بنفسك. علاوة على ذلك، فإن الموجه يجلب معه كل العلاقات والاتصالات التى قام بها طوال فترة عمله فى أنشطة إنشاء الشركات الجديدة، وهذا يعتبر اختصارًا قيمًا فى المجهود بالنسبة لشركة صغيرة أو متوسطة الحجم ترغب فى النهوض سريعًا.

وبطبيعة الحال، فإن المرشد قد "قام بالأمر" بشكل أو بآخر والآن لديه دروس مستفادة يطلعك عليها. وإذا لم يكن هذا الموجه جيدًا، فلن يكون جيدًا فى عملية تعلم الأعمال التجارية بنفسه ومن ثم سيكون حريصًا على التعلم منك بالقدر نفسه الذى تتعلمه منه. وهذا يأخذنا إلى آخر وأروع أمر يتعلق بالموجه، فالتوجيه عادةً ما يكون دون مقابل نظرًا لأن البديل والتعويض هما تبادل التعلم. فإذا كنت تدير شركة صغيرة أو متوسطة الحجم، فعليك اغتنام النصيحة الجيدة المجانية، فهى فرصة لا يسعك أن تفوتها.

ومن الجدير بالذكر، أنه ليس من الصعب الحصول على موجه، فهناك خدمات متاحة عبر الإنترنت يمكنك استخدامها مقابل المال، كما أن هناك الكثير من البرامج التى تقدمها حكومات المملكة المتحدة (جرب الحكومة المحلية ومنظمات مثل The Prince's Trust) وكندا ونيوزيلاندا والولايات المتحدة (جرب مراكز تطوير المشروعات الصغيرة). وتذكر أنك كلما بذلك قصارى جهدك مع الموجه زادت الفائدة المكتسبة، فاحرص على مقابلته كثيرًا قدر الإمكان. وهذا بدوره يعنى أنه من الأفضل تكوين علاقة جيدة فيما بينكما تسمح بقضاء بعض الوقت الجاد فى شركات بعضكما الآخر، فعليك الاختيار بحكمة.

إليك هذه الفكرة...

ابدأ بعمل "تجربة أداء" لعدد من الموجهين المحتملين. ابدأ بعمل عصف ذهنى لأهدافك من العلاقة، ثم رتب لمقابلة النخبة المختارة فى اجتماع "لمرة واحدة" للعثور على أكثر شخص فهمًا لك. انظر أى شخص من الأشخاص أكثر اتفاقًا مع قائمة العصف الذهنى الخاصة بك، واختر هذا الشخص من خلال هذه القائمة.

كتاب تشارلز ماكاي

EXTRAORDINARY POPULAR DELUSIONS AND THE MADNESS OF CROWDS

الأوهام الشعبية الاستثنائية وجنون العوام



٩١ الإعادات الكثيرة

فى مقدمة طبعة عام ١٨٥٢ لكتاب *Extraordinary Popular Delusions* أوضح "ماكاى" أن "كل المجتمعات تركز اهتمامها فجأةً على موضوع واحد وتطارده بمنتهى الجنون". يبدو هذا الأمر مألوفًا، أليس كذلك؟ يبدو الكتاب وكأنه كُتِبَ البارحة.

فكرة جوهرية ...

إن الأشخاص الذين لا يستطيعون تذكر الماضى محكوم عليهم بإعادته.

– "جورج سانتايانا"

يقول "ماكاى": "أيها الناس، طالما قيل لكم أن تفكروا بأسلوب القطيع، وأنه عندما يبدأ الناس ببطء واحدًا تلو الآخر فى العودة إلى رشدهم، سوف يرى القطيع أنهم فقدوا صوابهم". ويستطرد قائلاً: "الأوهام الشائعة بدأت مبكرًا للغاية وانتشرت على نطاق واسع، واستمرت أمدًا طويلًا، لدرجة أن خمسين مجلدًا وليس مجلدين أو ثلاثة تكفى بالكاد لرواية تفاصيل تاريخ الأوهام".

تضم هاتان الجملتان السبب الجوهرى وراء تأليف تشارلز ماكاى لكتابه، وأيضًا وراء تأليفى لهذا الكتاب، بالنسبة لـ"ماكاى" أولاً: تقول نظريته

إن أوهام العامة تحمل الجميع فى موجاتها وتسبب لهم كل أنواع المشاكل، مثل: تدمير الأشخاص الذين أمضوا حياتهم فى الادخار بحرص حتى ينتهى بهم المطاف بوضع كل هذه الأموال فى المضاربة؛ تشويه سمعة شخص برىء؛ إهدار الوقت والمال فى مشروع يصعب تحقيقه أو غير مجد. إننا لا نفكر فى الأمور الخاطئة لأننا وصلنا لاستنتاجات خاطئة (يعتقد الكاتب ومعظم الناس أنه من الممكن المسامحة فيها) لكن لأن الآخرين من حولنا يفكرون فى الأمر الخاطئ أيضًا.

بيد أن الانسحاب من الجنون يعد عملية أكثر بطئًا وألمًا تبدأ بشخص أو شخصين لديهما الشجاعة والقوة الفكرية لعدم الانسياق وراء القطيع دون سبب وجيه، وغالبًا ما يحقق هؤلاء الأشخاص معظم الربح أو أقل خسارة نظرًا لشجاعتهم. وتدريجيًا سوف يبدأ الآخرون فى الاتباع. فهم يسيرون مثل الرواد ويتساءلون: "فيم كنت أفكر؟" وينأون بجانبهم عن القطيع.

وبعد فترة طويلة من الممكن أن يعيد الناس النظر فى الأمر وينطلقوا فى اتجاه جديد مثل سرب من الطيور. وربما يتساءلون: "فيم كنا نفكر؟" لكنه سؤال عبثى. إنهم لم يكونوا يفكرون كأفراد فى الماضى ولا الآن أيضًا، فكل ما فعلوه هو اتباع قطيع جديد. وأمثال هؤلاء هم من يلحقهم الدمار فى أى أزمة مالية تصيب بالذعر.

إذا كان هذا الأمر له أهمية من الناحية التاريخية لكان هذا موضوع الكتاب. لكن كما سنرى هناك آلاف من الأمثلة على السلوك نفسه الذى انتقده "ماكاى" بوجود العديد من الهواجس باختلاف الأزمنة والتى مازالت موجودة حتى يومنا الحاضر، فكلنا نعلم "فقاعة بحر الجنوب" لكن المعاصرين لماكاى انساقوا وراء جنون السكة الحديدية، ونحن وقعنا فى شرك أزمة فقاعة دوت كوم، فى حين نندم على اضطهاد الساحرات قديمًا، لكن أجدادنا تحملوا سجن الشيوعيين، والآن كاد بعض العامة يلقون بعدد من الآسيويين الذاهبين فى إجازة من إحدى الطائرات لأنهم كانوا يتحدثون بلغة أجنبية ومن ثم لا بد أن يكونوا إرهابيين.

فى الواقع، لا نحتاج إلى خمسين كتابًا، فنحن نعيش الكتاب نفسه مرارًا وتكرارًا لكن مع أبطال مختلفين، فالأوهام مازالت شائعة كسابق عهدها.

إليك هذه الفكرة...

فى محيط عملك، اختر شخصًا يشغل منصبًا رسميًا يمثل محامى الشيطان أى المجادل المشكك فى كل مشروع. ودور هذا الشخص يتمثل فى التشكيك فى كل قراراتك وافتراضاتك حرصًا على ألا يعترى الجنون قطيعك.

٩٢ كن مخالفًا

لولا تدخل الخبير المالى "برنارد باروك" الذى فهم جنون العوام جيدًا لظل كتاب *Extraordinary Popular Delusions* لا يعدو كونه كتابًا من العصر الفيكتورى يروى تاريخ أمور غير مهمة.

قدم أحد الصحفيين متوسطى العمر هذا الكتاب لـ"باروك"، احتفظ بنسخته البالية من كثرة تقليب صفحاته بإبهام اليد فى بيته وصرح بأن هذا الكتاب له تأثير كبير على سلوكه المهنى.

> فكرة جوهرية ...
> *عندما تتصدر الأخبار الجيدة المتعلقة بالبورصة الصفحة الأولى من جريدة نيويورك تايمز، قم ببيع أسهمك.*
> - "برنارد باروك"

ومن خلال إعادة دفع الدين، قام "باروك" بكتابة الكلمة الافتتاحية لطبعة ١٩٣٢ من الكتاب. وفى هذه الطبعة اعترف أن كتاب *Extraordinary Popular Delusions* ألهمه بقرار بيع كل أسهمه قبل الأزمة المالية فى عام ١٩٢٩. والسبب وراء ذلك أن كل من استشارهم عن حالة الأسواق قبل الأزمة قالوا له إنه ليس هناك احتمالية لحدوث أمر سيئ.

بالإضافة إلى ذلك، فإن "باروك" هو السبب فى أن الفصول الثلاثة الأولى التى تمثل جزءًا صغيرًا من الكتاب ككل هى الأكثر قراءة وحوزًا على إعجاب الناس. وتتناول هذه الفصول "الفقاعات" التى تطلق على فترات الذعر المالى، عندما يرغب الناس فى الاشتراك فى نشاط جيد ويدفعون عادةً الكثير من الأموال حتى ينتهى بهم الحال مفلسين عندما تسوء الأوضاع.

على الرغم من ذلك، فهو الوحيد من تجار السوق الذى كان من الممكن أن يحوز على إعجاب "ماكاى" نظرًا لانتمائه إلى نوعية التجار المخالفين. فى الواقع،

تقضى فلسفة هؤلاء التجار بالبحث عن القيمة من خلال المراهنة على عكس ما يراهن عليه السوق بدلاً من اتباعه، فيشترون فى أسواق غير رائجة ويستثمرون فى شركات فى الحضيض ويبيعون عندما تكون الأمور جيدة للغاية ولا يوجد احتمال لحدوث أمر سلبى.

ويعد "أنتونى بولتون" من أعظم مخالفى العصر المعاصر حيث جعل صندوق فيلدليتى للمواقف الخاصة قوة ضاربة تبلغ استثماراتها نحو ٣ ملايين جنيه إسترلينى خلال فترة إدارته له. وعلى الرغم من ذلك، فإنه لم يكن تاجرًا طماعًا وجشعًا. إن إستراتيجيته الحذرة التى تدعم النمو المستمر لأجل طويل حققت ارتفاعًا بنسبة ١٤,٧٠٠٪ فى القيمة على مدار ٣٠ سنة من إدارته للصندوق. ويقول عن هذا الأمر: "لقد أصبت فى ثلاث مرات من أصل خمس؛ فأنا مخالف، فعندما يحب الجميع أمرًا ما أبتعد عنه. وعندما يكره الجميع أمرًا ما أرغب فى إلقاء نظرة عليه".

علاوة على ذلك، يضيف نصيحة جيدة تقضى بأنه حتى فى حالة اتباعك الناس فى دخول البورصة فلا يجب أن تتبعهم عند الخروج منها أو عندما تصبح السوق هابطة. وهذا فى أغلب الأمور يضاعف الخطأ ويزيده تعقيدًا. وعندما يلوذ الجميع بالفرار السريع، من الممكن أن تتحسن البورصة إذا كانت أساسات استثمارك سليمة، وبطبيعة الحال أنت أولى بهذه الأرباح من أى شخص آخر، ويقول "بولتون": "كثير من المستثمرين يتشبثون بالأسواق عندما تكون جيدة ويفرون منها عندما تكون سيئة، ونصيحتى هى التمسك بالسوق".

إليك هذه الفكرة...

إذا أردت دليلاً بسيطًا على أن المخالفة من الممكن أن تحقق لك الربح، فجرب أن تتحدى أصدقاءك فى توقع نتيجة مباراة بين فريق من فرق القمة وفريق من فرق القاع. فى العادة يتوقع الناس أن الفريق الأفضل سوف يفوز، ولهذا ستكون مفاجأة كبيرة إذا توقعت فوز الفريق الأضعف وحدث ذلك بالفعل.

٩٣ الإدراك المتأخر بقياس ٢٠/ ٢٠

ننظر إلى الماضى وكأنه سلسلة حتمية من الأسباب والنتائج التى لم تكن لتوصلنا إلا لما نحن عليه فى الوقت الحاضر.

إننا بطبيعتنا نعتقد أن تصرفاتنا محتومة وخارجة على إرادتنا، كما أننا نعيد تفسير الماضى وفقًا للسياق الحاضر الذى نعيشه، ولذلك على الرغم من محاولة الهروب نبقى أسرى الأوهام الشخصية.

فكرة جوهرية ...
يأتى الحظ ببعض المراكب التى لا يسير دفتها أحد.
- "ويليام شكسبير"

يتناول الفصل الأول من كتاب "ماكاى" واحدًا من أكثر أوهام العامة غرابة فى التاريخ الحديث وهو مشروع المسيسيبى الذى دمر الكثيرين وأدى إلى هزيمة أمة بأكملها. وعلى الرغم من ذلك، يوضح "ماكاى" فى البداية أن "جون لو" الأسكتلندى الذى بدأ هذا المشروع لم يكن "وغدًا أو مجنونًا وأنه يجب عدم لومه على الخطأ الذى ارتكبه لأن الناس عاملوه معاملة سيئة أكثر مما أخطأ فى حقهم". لقد فهم أننا عندما نشير بأصابع الاتهام فعادةً ما يكون هذا بعد الحدث.

هناك الكثير من التفاصيل لشرح مشروع المسيسيبى لكن يكفى معرفة أن "لو" خطرت له فكرة أن الحكومة الفرنسية يجب أن تبيع أسهمها فى شركة مسيسيبى وهى شركة فرنسية كان لها حقوق التجارة فى هذا الجزء من العالم. ونظرًا لتضافر بعض الظروف، حرص العامة على شراء الأوراق التجارية المصدرة لدرجة أن جلبة الشراء تسببت فى رفع الأسعار سريعًا بشكل مفاجئ فى الفترة ما بين ١٧١٩ إلى ١٧٢٠. وفى هذه المرحلة، لم تكن الحكومة قادرة على الدفع لكل من أراد البيع.

ودمرت حياة الناس وسحقهم الذعر المالى وقتلوا من أجل المال. ومن غير المثير للدهشة أن "لو" أصبح عدو المجتمع رقم واحد. وعلى الرغم من ذلك، فهو لم يكن نصابًا دوليًا. ولم يخطط لعمل ذعر مالى. لقد راودته بعض الأفكار والمبادئ النيرة التى استغلتها الحكومة الفرنسية التى رغبت فى زيادة أرباحها من هذا المشروع.

وبالمثل، نقوم فى الوقت الحاضر بالأمر نفسه مع الأشخاص الذين فشلوا فى الأعمال التجارية، وننسب عكس هذه الصفات للقادة الناجحين؛ حيث إننا نفترض أن الذين أخفقوا قد ارتكبوا أخطاءً فادحة. على صعيد آخر، نعتقد أن أولئك الناجحين لابد أنهم أذكى وأقوى. على سبيل المثال، لم تكن مايكروسوفت الاختيار الأول لشركة (آى بى إم) لتصميم برنامج لتشغيل الكمبيوتر الخاص بها، لقد حالف الحظ "بيل جيتس" فى هذا الوقت. وربما أثبت "بيل جيتس" أنه ذكى للغاية أو أنه رئيس إدارى عظيم، لكن هل لو اختلف قرار (آى بى إم) هل كان "بيل جيتس" سيتمكن من أن يصبح مليارديرًا؟ ربما لا.

فى الحقيقة، عندما نتوقف طويلاً للتفكير فى النتائج، فإننا نعيد تفسير الأمور التى أدت إليها كما لو كانت حتمية فى سلسلة السبب والنتيجة وكما لو كان دائمًا هناك شخص مستعد لإلقاء اللوم عليه أو الثناء عليه.

عادةً لا يكون الأشخاص أذكياء أو أغبياء كما نتصور اعتمادًا على ما أنجزوه، بل إن أكبر وهم يسيطر على عقولنا هو فكرة أن حدوث كل أمر جيد أو سيئ يمكن نسبه لبطل ما أو لشرير ما.

إليك هذه الفكرة...

فى بعض الأحيان تحدث أمور سيئة لأشخاص جيدين، وعندما تراجع المشروعات التى فشلت، اجعل بحثك بغرض تقصى الحقيقة وليس بحثًا عن شخص لإلقاء اللوم عليه.

٩٤ الأساس الخاطئ

فى تاريخه لمشروع مسيسيبى، يذكرنا "ماكاى" بأمر غالبًا ما ننساه ألا وهو أن التقييم القائم على احتمالية مستقبلية يكون مدعومًا فقط إذا كان الناس مؤمنين بهذه الاحتمالية.

فكرة جوهرية ...
أقوى الحجج لا تثبت شيئًا مادامت الاستنتاجات لم تثبتها التجربة بعد.
– "روجر باكون"

عندما أسس "لو" شركة مسيسيبى توقع أن تحصل على حقوق حصرية لفرض الضرائب وإصدار الأموال. وراجت شائعات بأن موقع الشركة "يحتوى على كميات كبيرة من المعادن النفيسة"، وأن الوصى على العرش الفرنسى منح الشركة حقًّا حصريًّا فى بيع التبغ وتنقية الذهب والفضة.

فى البداية، كان "لو" حريصًا فى تقييمه للشركة. وأصدر أسهمًا بقيمة ستين مليون جنيه، وهو مبلغ كاف لجعل الشركة مولدًا للمال للدولة الفرنسية، لكن للأسف لم يكن هذا الأمر كافيًا لكل المستثمرين. لذلك، قام الوصى الذى كان قد ضم الشركة إلى البنك الملكى الفرنسى بإصدار أوراق نقدية بقيمة بليون جنيه، وتم وعد الناس بالحصول على أرباح على الأسهم بمعدل ١٢٠٪.

والذى لم يفكر فيه أحد وسط هوجة الاستثمار أنه فى السنة التالية لتأسيس الشركة لم يكن هناك تجارة إنما حق للتجارة، كما أنه لم يكن هناك أرباح بل مجرد وعود. وأيضًا لم يكن هناك بعد ذهب أو فضة أو تبغ لتوليد النقد الذى يمكن من خلاله دفع الأرباح.

ربما نخدع أنفسنا قائلين إن مثل هذا الأمر لا يمكن أن يحدث الآن، لكن منذ ٣٠٠ سنة أصبح مثل هذا النوع من المضاربة منتشرًا كسابق عهده. إن هؤلاء الذين

عاصروا جنون الاستثمار فى شركات الإنترنت المعروفة بثورة دوت كوم يمكنهم تذكر ذلك جيدًا، ويمكنهم تذكر أن بعض الناس الذين صدقوا هذه المزاعم الترويجية لم يكونوا من الفلاحين البسطاء أو حديثى العهد بالأمور المالية.

وفى ذلك الحين، كان لى إحدى الصديقات التى تدير وكالة تتولى شئون الدعاية والإعلان لنجوم شركات الإنترنت المزدهرة - هؤلاء الأثرياء الصغار الذين كانوا منذ عشر سنين يتصدرون صفحات الأعمال والأخبار وصفحات الموضة أيضًا. ونمت شركتها التى كانت ترفض بعض الأعمال سريعًا حتى احتلت طابقين فى مبنى إدارى ضخم، وفجأة انهارت الوكالة.

وبدلاً من تلقى أجر، كانت صديقتى تتلقى الدفع فى صورة حصص فى شركاتهم الصغيرة والمذهلة، وطالما أن ثقة المستثمر فى هذه الشركات مستمرة، استمرت هذه الشركات التى كانت قائمة على جزء من القيمة التى خلقتها تلك الثقة.

وعندما اختفت هذه الثقة، وجدت صديقتى أن لديها تكاليف غير مباشرة هائلة وأنها تقريبًا ليس لديها أدنى حصص. واختفت الثقة بين عشية وضحاها عندما أدرك المستثمرون الكبار أنه على الرغم من أن هذه الشركات ربما كانت تمثل أفكارًا جيدة، فقلة منها كانت تحقق أو ستحقق أموالاً كافية لرد الاستثمار.

والآن يمكننا أن نرى أن الاستثمار كان قائمًا على أساس المضاربة المتفائلة، وعندما تلاشى هذا التفاؤل، تلاشى معه كل شىء.

إليك هذه الفكرة...

لا يمكنك الحكم على نجاح أحد الأمور دون قياسه. قم بعمل تقييم العائد على الاستثمار لمشروعاتك من أجل تحقيق إسهام مرتبط بموعد نهائى محدد، وراقب التقدم نحو إحراز هذا الإسهام شهريًا.

٩٥ مسايرة الموجة

عندما تختلف وجهة نظرك عن المعتقد السائد لدى الناس، فهم لا يختلفون مع وجهة نظرك بل يهاجمونك بصفة شخصية. ولذلك، يكون من الأسلم اتباع الموجة السائدة، على الرغم من أنه عادة ما يكون هذا الأمر خاطئًا.

فكرة جوهرية ...

إذا لم تغير رأيك مطلقًا، فما فائدة عقلك؟

– "إدوارد دى بونو"

كان العسكرى العجوز "مارشال فيلارز" من المواطنين الفرنسيين القلائل الذين أعلنوا صراحةً أن مشروع المسيسيبى كان ضربًا من الجنون. فى ظروف عادية، كان من الممكن أن يحوز المارشال على احترام وإعجاب العامة، لكنه كما يخبرنا "ماكاى" - قرر فى أحد الأيام التوقف بعربته التى تجرها الأحصنة أمام بليس فيندوم وهو المكان الذى تجمع فيه العامة لشراء وبيع (وفى الأغلب محاولة شراء) أسهم فى شركة مسيسيبى، ثم أخرج رأسه من نافذة العربة وخطب فى الناس موبخًا إياهم لمدة نصف ساعة كاملة على جشعهم المقزز.

وكما يمكنك أن تتخيل، لم تكن الحشود سعيدة بهذا الأمر، فبدأ الناس فى مقاطعته بأصوات مزعجة وسخروا من المارشال العجوز. وعندما بدأوا فى مهاجمة العربة انطلق المارشال ولم يعد مطلقًا.

علاوة على ذلك، يخبرنا "ماكاى" أن اثنين من المفكرين اعتادا أن يتقابلا بانتظام ليهنئ أحدهما الآخر على عدم الاشتراك فى المشروع، حتى جاء يوم وتقابلا بعضهما مصادفة فى مدخل فندق دى سوسوان، حيث كان أحدهما ذاهبًا لشراء أسهم، وكان الآخر خارجًا بعد شراء أسهم بالفعل.

ياله من شعور غير مريح بالمرة أن تكون الشخص الوحيد فى الغرفة الذى يختلف مع من فيها من الناس. وجميعنا يعلم قصة ملابس الإمبراطور الجديدة ونسوقها لبعضنا البعض باستحسان لكن عادة ما يكون ذلك بعد حدوث الأمر. كلنا نتحلى بالشجاعة فى الإدراك المتأخر عندما نقول: "علمت أنه كانت هناك مشكلة" أو "كان يمكننى أن أقول أن ثمة أمرًا خفيًا فى الموضوع".

متى تم اكتشاف مشكلة قروض الرهن العقارى؟ خلال ثلاث سنوات من منتصف ٢٠٠٥ إلى منتصف ٢٠٠٨ كان هناك نحو ٤٠,٠٠٠ مقالة صحفية منشورة تحمل عبارة "أزمة الرهن العقارى". وقبل منتصف ٢٠٠٥ كان هناك نحو ست مقالات فقط؛ فهل هذا يعنى أن أحدًا لم يكتشف هذه المشكلة؟ نفترض أن هذا الأمر غير معقول لأن هذه المقالات الست كانت مقالات مهمة غاية فى الجدية ولعبت دور المارشال فيلارز فى التحذير من الخطر على النظام المالى العالمى والبنوك المقرضة. لقد كانت غامضة وغير مهمة بالنسبة للصحف الشائعة. علاوة على ذلك، يمكنك تخيل موقف الموظفين الذين يحصلون على رواتب بالملايين فى ذلك الوقت، فلابد أنهم سخروا من فكرة اشتراكهم فى عمل ربما يغرق معظم دول العالم المتقدم فى دوامة الكساد.

ونأمل أن يكون هؤلاء ما زالوا عاطلين عن العمل، فربما يستمعون للنصح فى المرة القادمة.

لكن هل سيستمعون؟ إن المغزى من قصة ملابس الإمبراطور الجديدة هى أننا نحب أن نبدو ماهرين عندما نكون فعلاً تابعين لجمهور الناس، وعندما يكون لدى جمهور الناس مال أكثر منا، تملكتنا الغواية، فالمال أصبح المقياس العصرى للنجاح، وربما يكون من الأفضل قبول أن قلة منا تتمتع باستقلالية الفكر والشجاعة لكى تكون مثل "مارشال فيلارز".

إليك هذه الفكرة...

لا تقل "لماذا؟" عندما تكون الأمور خاطئة فقط، بل عليك طرح السؤال عند النجاح أيضًا. إن طرح أسئلة صعبة ليس أمرًا سلبيًا، بل يصبح إلزاميًا إذا كان الأمر متعلقًا بالمال.

٩٦ لَوْم الآخر

تم إلقاء اللوم على كاهل "لو" نظرًا لتدميره فرنسا بمشروع المسيسيبى. ولكن عندما نلوم شخصًا آخر، فغالبًا ما يعنى ذلك أننا لا نتقبل أننا مسئولون عن غبائنا.

عندما تكون هناك أزمة، نبحث عن كبش فداء. فهذا أمر طبيعى، فلابد أن يكون شخص ما مسئولاً، كما أنه من الأسهل لوم شخص آخر عن لوم أنفسنا.

فكرة جوهرية ...
لا يمكنك خداع رجل أمين.
- "دبليو سى فيلدز"

بعد الفشل الذريع لأفضل الخطط التى وضعها "لو" أصبح عرضة للوم والهجاء بطبيعة الحال... وانتشرت كثير من الأغانى الهجائية التى كانت أبعد ما يكون عن اللياقة، ومن بينها أغنية أوصت باستخدام أوراقه المالية فى أحط استخدام للورق، كما يقول "ماكاى". لكن "لو" كان لديه مشاكل أكثر سوءًا من غناء الناس لبعض الأغانى البذيئة. فعندما كان يسافر إلى أى مكان كان يتنكر أو يذهب تحت حماية الملك. وفى النهاية، هرب من البلد وهذا سبب غضبًا كبيرًا لكل الناس الذين رغبوا فى أن يروه مشنوقًا.

على الرغم من أننا لا نفهم تمامًا السبب وراء استمرار حدوث الفقاعات الاقتصادية، فإننا يمكننا التأكد من أنها ليست وليدة أفعال شخص واحد بعينه. وفى سياق التجارب، حتى الأسواق المنظمة جيدًا والتى لم يدمرها شخص ما أو تصرف ما، والتى يضارب فيها أشخاص مختلفون متعلمون جيدًا وعاقلون، تشهد فقاقيع اقتصادية. وبغض النظر عن نوع الجنون، فإنه يكمن فى داخلنا جميعًا.

وهناك مثال من القرن العشرين على فقاعة اقتصادية قائمة على المضاربة الخالصة تكشف عن ميلنا الفطرى للوم أحد الأشخاص على ما حدث من نتائج. عندما هاجر "تشارلز بونزى" من إيطاليا إلى ماسانشوستس فى بوسطن فى عام ١٩٠٢ كان مقامرًا وانتهازيًّا عديم الضمير. وبحلول عام ١٩٢٠ كان قد تسبب فى أكبر مضاربة فى عصره وأفلست ستة بنوك.

وكانت خطة "بونزى" سهلة. فقد لاحظ أن بطاقات الرد البريدى الدولية يمكن استبدالها فى الولايات المتحدة بأكبر من قيمتها فى أوروبا. وقام بتأسيس شركة واعدًا باستغلال هذا الاختلاف، وقام ببيع السهم فيها مقابل ١٠ دولارات أمريكية، واعدًا المستثمرين بفائدة تقدر بنحو ٥٠٪ خلال تسعين يومًا. وسرعان ما اصطف الناس فى صفوف لشراء كميات هائلة من الأسهم.

وكان "بونزى" يدفع الفوائد للمستثمرين الأوائل من المبالغ التى أودعها لديه المستثمرون الجدد، وفى غضون أشهر آل كل شىء إلى الانهيار، لكن بعد أن تزاحم أغنى أو أهم أو أمهر مواطنى بوسطن لاستثمار أموالهم فى المشروع. واليوم، يطلق على أية شركة تدفع الفوائد للمشتركين من المبالغ التى أودعها المشتركون الجدد اسم "بونزى". وهذا هو المتبع فى نظام المعاش الحكومى إلى حد ما.

إن إلقاء اللوم على شخص بعينه قد يجعلنا نشعر بتحسن، لكن إلقاء نظرة عميقة على محفزاتنا ودوافعنا الخاصة قد يكون الطريق الأفضل الواجب اتخاذه إذا أردنا تحاشى التعرض للخداع مجددًا.

إليك هذه الفكرة...

عندما تستثمر، احرص بالطبع على معرفة التغيرات اليومية فى الأسعار من أجل الاستمتاع والمضاربة المعقولة، لكن احرص على أن تكون أغلبية محفظتك الاستثمارية موجهة نحو تحقيق عوائد طويلة الأجل. فعلى مدار عشر سنوات أو عشرين سنة سيكون الاستثمار الثابت أكثر جذبًا من السهم سريع النمو على نحو مفاجئ.



٩٧ الأداء السابق

نبدأ بالأخبار السيئة، يبدو أننا مبرمجون وراثيًا على المبالغة فى رد الفعل.

لا يسعنى التفكير فى أى خبر جيد متعلق مباشرةً بهذا الأمر، ما عدا الخبر الجيد المتعلق بإدراكنا لهذه المشكلة، ويمكننا أن نحاول استخدام آلية معينة للحد من آثارها.

فكرة جوهرية ...
إذا تمكنت من أن تتبنى رد الفعل نفسه تجاه المكسب أو الخسارة فهذا انجاز كبير.
- "كريس إيفرت"

لولا الميل الفطرى إلى المبالغة فى ردود الأفعال لما كانت فقاقيع الأسواق المالية مشكلة تذكر. وفى أثناء فقاعة بحر الجنوب، ظهرت تصاريح جلوب فى بورصة إنجلترا، وكانت هذه التصاريح عبارة عن بطاقات مربعة تحمل ختم "جلوب تافرن". ويروى "ماكاى": لم يتمتع مالكو هذه البطاقات سوى بالسماح بالاشتراك مستقبلاً فى مصنع جديد لتصنيع أشرعة المراكب.... وبيعت هذه التصاريح مقابل ستين جنيهًا إسترلينيًا".

لنسترجع بعضًا مما قيل: بطاقة تعد حاملها بحصة فى شركة لم تكن موجودة وتم بيعها بمبلغ يساوى آلافًا من الجنيهات اليوم؛ لأن صاحب الفكرة كان مرتبطًا بشركة بحر الجنوب. يبدو هذا الأمر صعب التصديق، لكنه مثال يوضح كيف يمكن أن يصعب على الذهن فهم هذا الأمر وتصديقه.

وبغض النظر عن سبب نشوء هذا الأمر ، فإن مبدأ رد الفعل المعتمد على آخر المؤثرات يعد عنصرًا أساسيًا فى عملية اتخاذ القرارات الخاطئة. ويمكنك أن تتخيل كم ستكون المبالغة فى رد الفعل تجاه الخطر فكرة جيدة، وهذا موضوع من

الموضوعات التى بدأ خبراء الاقتصاد فى طرحها، ومثال ذلك الدراسة التى تعلقت بقرارات المتسابقين فى أحد البرامج التليفزيونية الخاصة بالمسابقات. وقد قام بإجراء هذه الدراسة مؤخرًا مجموعة من خبراء الاقتصاد وهم: "ثيرى بوست" و"مارتين فان دين أسيم" و"جويدو بالتوسين" و"ريتشارد ثالير" الذى يعد من المفكرين البارزين فيما يطلق عليه "الاقتصاد السلوكى".

إن من شاهد منكم برنامج "لعبة الحياة" - ربما أثناء التظاهر بالعمل من المنزل - سوف يعلم أنه ليس هناك مهارة مرتبطة بالاشتراك فى البرنامج، فكل ما يفعله المتسابقون هو اختيار صناديق للتخلص منها، وبعض هذه الصناديق تضم جوائز نقدية عالية، وبعضها يضم جوائز منخفضة القيمة. ويكون على المتسابق إما الحصول فى النهاية على صندوق واحد كجائزة له أو قبول عرض البنك المعتمد على قيمة الصناديق المتبقية.

ربما تعتقد أن المتسابقين سوف يقومون بحساب قيمة الجوائز المعروضة من أجل اتخاذ قراراتهم؛ لكن ليس هذا ما يحدث.

وقد اكتشف الباحثون أنه"على النقيض من وجهة النظر التقليدية الخاصة بنظرية المنفعة، يمكن تفسير الخيارات إلى حد كبير من خلال النتائج السابقة التى شهدها المتسابقون أثناء اللعبة". وبمنتهى البساطة، إننا نقود سيارة حياتنا من خلال النظر فى مرآة الرؤية الخلفية، فالمتسابقون الذين حالفهم الحظ فى البداية سوف يختارون اختيارات خطيرة فيما بعد.

إن فكرة أننا نخاطر اعتمادًا على النتائج السابقة بدلاً من إجراء تحليل أساسى لنعرف إذا ما كان الماضى يمثل فعلاً دليلاً للمستقبل تعد بمثابة خطأ فى نظام البرمجة الخاص بنا، بل إنها خطأ خطير كما تظهر فقاقيع أسواق الأوراق المالية.

إليك هذه الفكرة...

كم قرار اتخذته اعتمادًا على جملة: "لقد نجح الأمر فى المرة السابقة"؟ أعد النظر فى الأمر وربما تجد أن بعض هذه النتائج الناجحة كانت عشوائية وربما بمحض المصادفة، وهذا أسوأ.

٩٨ اقتصاد الاعتماد الكلى

إذا رغبت فى أن تعلم كيفية الكف عن المضاربة، فتعلم ذلك من مضارب فاشل.

هناك خطر كبير فى المقارنة بين لعب لعبة ذات قواعد وفرص مفهومة جيدًا وبين ظاهرة غير مفهومة جيدًا مثل الفقاعة الاقتصادية، لكننى سأحاول لأن هناك بعض أوجه التشابه المفيدة.

فكرة جوهرية ...
تمثل المخاطرة أسوأ مظاهر الرأسمالية التى جعلت بلدنا عظيمًا للغاية.
- "والتر ماثاو"

يوضح "ماكاى" أنه فى ذروة فقاعة بحر الجنوب "كان الأشخاص على اختلافهم من الجنسين مشتركين فى كل هذه الفقاعات، فقد كان الرجال يذهبون إلى المقاهى لمقابلة السماسرة، بينما كانت النساء يقصدن محلّات صناعة وبيع القبعات النسائية والخردوات للغرض نفسه. بيد أن الأمر لم يكن متعلقًا باعتقاد الناس فى جدوى المشاريع التى اشتركوا فيها، بل كان كافيًا بالنسبة لأغراضهم معرفة أن أسهمهم سوف ترتفع قيمتها ارتفاعًا كبيرًا سريعًا من خلال فنون المضاربة فى الأسواق المالية".

وبدا فعل ذلك أمرًا معقولاً للغاية حيث كان يمكن شراء الأسهم من بورصة إنجلترا آليًا من ناحية وبيعها بزيادة ١٠٪ فى ناحية أخرى. لكن فى الوقت الحاضر، يبدو خطأ هذه الفكرة جليًا لأى سياسى محنك على الفور.

فى الواقع، تتمثل المشكلة فى أنه باستمرارك الغبى فى الاعتماد الكلى على سهم ناجح سوف تتكرر مرات ربحك حتى تخسر، وفى الوقت الذى تربح فيه مبالغ صغيرة، فإنك تخسر المبالغ الكبيرة.

وهناك سياسة ساذجة تقضى بأنه لا حاجة بك إلى معرفة قواعد اللعبة حتى تفهمها

بل يمكنك الاعتماد كليًّا على أحد الخيارات. وعادة ما يعطى هذا الأمر للآخرين شعورًا بأنك لديك الغلبة تقريبًا، وفى أغلب الوقت سيتكبدون بعض الخسائر القليلة لدرجة تجعلهم يحجمون عن النزول بثقلهم لمنافستك كى لا يخرجوا من ساحة المنافسة فى حالة خسارتهم. لذلك تربح عادةً بعض المكاسب الصغيرة منهم حتى إن كنت تعلم فى داخلك أن قدراتك لم تكن جيدة جدًّا.

ويعتقد البعض أن هذه الفكرة صائبة لا تخطئ أبدًا. لدرجة تجعل البعض يعتمدون كليًّا على خيار واحد يجعلهم فى المقدمة خلال وقت وجيز؛ لأنه ليس هناك من ينافسهم فى حلبة السباق، وفى النهاية كما قال المثل الشهير: ما طار طير وارتفع إلا كما طار وقع، يأتى شخص آخر يتفوق فى الإمكانيات ويأخذ كل ما حققه اللاعب من مكاسب، كى يعود لنقطة الصفر بعد أن خسر كل شىء.

فى الواقع، عندما نستخدم سجل الاستثمارات الناجحة الماضية ليكون مرشدنا الوحيد لتحقيق أرباح من خلال المضاربة بدلاً من النظر فى مدى جودة الاستثمار، فإننا نقوم بالمخاطرة نفسها. فعندما تتبع الناجحين تنجح، ويصبح لديك المزيد من الثقة لتكرار ما فعلته فى الماضى، فتربح، وكذلك يفعل أصدقاؤك الذين يتبعونك. فعندما يكون لديك المزيد من الثقة، تكرر ما فعلته أكثر حتى تخسر كل شىء.

إليك هذه الفكرة...

التاجر الجيد هو من يقيم الأمور وفقًا لجوهرها الحقيقى، بالإضافة إلى تقييم جميع المتغيرات فى كل موقف، أما التاجر الفاشل فهو يقلد التجار الناجحين دون أن يعلم السبب. أما التاجر الفاشل جدًّا فهو من يقلد التجار الفشلة. فلا تقلد أحدًا.

٩٩ إنها علامة



يستخدم الدجالون الأشياء غير المجسدة ليجعلونا نعتقد بصحة الأمور التى نود سماعها. ومن السهل أن نخلط بين العلم والخرافات إذا ركزنا فقط على النتيجة.

يشتكى "ماكاى" فى جزء من هذا الفصل من جنون عالَم الدجل فيقول: "هناك آلاف من الأسر المتواضعة التى تلجأ فيها الزوجة الصالحة وحتى الزوج الصالح إلى بقايا الشاى الموجودة فى قعر فناجين الشاى لمعرفة هل سيكون الحصاد التالى وفيرًا أم لا".

فكرة جوهرية ...

يمكن تصنيف الجمادات من الناحية العلمية إلى ثلاث مجموعات أساسية كالتالى: أشياء لا تعمل، وأشياء تتعطل، وأشياء تضيع.

- "راسيل بيكر"

ولهواة الدجل، يقدم "ماكاى" عددًا من الأساليب المختلفة المستخدمة فى معرفة المستقبل مثل معرفة عدد مواليد الأم من خلال سرة المولود الجديد، ومن خلال الأصوات الصادرة من المعدة ومن خلال ذوبان الشمع، والمناشير والمناخل بالإضافة إلى معرفة الطالع من الجبن.

فى اليوم الحاضر، نقضى نصف الوقت فى السخرية من الناس الذين يتوقعون المستقبل من خلال استخدام حروف اسم الشخص، الأمر الذى تم استبداله بمزحات حول كيفية صنع اسم استعراضى للشخص، أما النصف الثانى من الوقت فنكون بطبيعة الحال واقعين تحت تأثير العرافين المعاصرين.

من الأمثلة المذهلة المعاصرة التنبؤ بالماء والذى يعرف بالبحث عن المياه الجوفية باستخدام عصا الاستنباء، وفيه يستخدم الخبراء عصا على شكل حرف Y أو أداة أخرى مشابهة فى البحث عن المياه المخفية. يبدو أن هذا أمرٌ غير ضار، أليس كذلك؟ نعم، إلى حد ما؛ بيد أن الكثير من هذه الممارسات المخرفة غالبًا ما تتمثل

المشكلة فى الضرر غير المباشر الذى تسببه.

انظر إلى جزيرة جيرسى على سبيل المثال، ستجد أنها ليس لديها مياه كافية. كما أن تكلفة استخدام تحلية المياه تفوق تكلفة تخزينها فى خزان بسبعين مرة. والحل البديل يتمثل فى فرض قيود على استخدام المياه، وهى سياسة غير محببة.

فى الواقع، هناك بديل آخر. إن عرافى المياه المحليين يعتقدون أن مياه جيرسى تُمَلأ ثانيةً من نهر جوفى يأتى من فرنسا. وقام الجيولوجيون التابعون للحكومة بمسح جيرسى وقرروا أن هذا الأمر مستحيل؛ بيد أن كثيرًا من أهم السياسيين فى جيرسى يفضلون تصديق العرافين وهم مقتنعون بوجود الأنهار الجوفية. وفى هذه الأثناء، قامت حكومة جيرسى بحفر حفرتين فى الأماكن التى زعم العرافون أنها ستكشف عن الأنهار الجوفية.وعندما استخرجوا المياه من الأرض وقاموا بعمل اختبار عليها وجدوها مطابقة لمياه أمطار جيرسى، وليس للماء المزعوم أنه يأتى من تحت البحر من فرنسا. وحتى الآن، ليس هناك دليل يدعم زعم العرافين، وفى الوقت نفسه لم يتم وضع القواعد اللازمة لتحديد استخدام المياه فى جيرسى بعد.

هذه هى مشكلة استخدام الجمادات للتنبؤ بأمور لا علاقة لها بها. وطالما أنها تخبرنا أمرًا نرغب فى سماعه، فمن المحتمل أن نخصص بعض المصداقية لوجهة النظر تلك ونقدمها على النتائج العلمية الأكثر مصداقية لكنها فى الأغلب أكثر سلبية. إن جمهور عرافى جيرسى يرغبون فى سماع أن كل شىء سيكون على ما يرام، كما لاحظت أنه حتى الآن لم يذهب عراف إلى جيرسى واستنتج أنه ليس هناك نهر جوفى فيها.

إليك هذه الفكرة...

إننا نحب سماع الأخبار الجيدة، لذلك فى بعض الأحيان نثق فى بعض المصادر غير الجديرة بالثقة. إياك واتخاذ قرارات قائمة على ما يناسب تصوراتك المسبقة، بل انظر إلى الحقائق والأساس الإحصائى أولاً.

١٠٠ لا تفزع

غالبًا ما نبالغ فى فزعنا بخصوص أمر ما أكثر مما سببه لنا الأمر فعليًا فى تلك اللحظة.

فى القرن الخامس عشر، بدأ الفزع من الساحرات يسيطر على الجميع، وكان من بين أسباب هذا الفزع العام الخوف من المجهول، ومن وقوع العالم فى دوامة فوضى خبيثة.

فكرة جوهرية ...

لقد وضعت فلسفة جديدة. سوف أقلق ليوم واحد فى كل مرة.

– شخصية "شارلى براون" التى ابتكرها "تشارلز شولتز"

يقول "ماكاى": "كلما تألم الناس، وجدوا المزيد من الساحرات لحرقهن"، موضحًا أن هذا الأمر لم يكن سببه الأساسى الساحرات والشياطين بقدر ما كان بسبب المشاكل الموجودة فى أذهان الناس أنفسهم. إذن، على الرغم من أن الناس وجدوا أن انتشار الساحرات دليل على وجود الشيطان على وجه الأرض، كان من الأدق القول إن السبب وراء الفزع من الساحرات كان خوف الناس من الشيطان. وعند حدوث أى شىء مفزع، ربطوا بينه وبين الشيطان بدلاً من تفسيره على أنه من صنع البشر أو الطبيعة.

وكذلك كان الحال مع واحدة من أغرب موجات الذعر فى القرن العشرين التى حدثت فى الولايات المتحدة الأمريكية فى ٣٠ أكتوبر ١٩٣٨. وفى تلك الليلة، قام الممثل الشاب "أورسون ويلز" بتقديم رؤية مقتبسة من رواية حرب العوالم *War Of The World* للكاتب "هربرت جورج ويلز" التى تأتى فيها وحوش من المريخ لغزو الأرض. وقام بمهارة بكتابة المحاكاة المقتبسة لتبدو كأنها نشرة إخبارية حقيقية

تبلغ عن غزو من المريخ، وكان قلقًا من أن يعتقد الناس أن هذا نوع من الغباء، فقال بعد ذلك: "كنا نظن أنه ربما تضجر الناس أو تتضايق من سماع قصة غير ممكنة".

بيد أن العكس هو ما حصل. فعندما قاطع مذيع النشرة حفلة مزيفة لفرقة رقص معلنًا أنه رأى كائنًا فضائيًا ينزل من مركبة فضائية بدأ المستمعون ينتابهم الذعر. وقال المذيع: "أمر مثير للدهشة، هناك شيء ما يخرج متلويًا من الظلام، ويلمع كالجلد المبتل، بيد أن وجهه لا يمكن وصفه". وفي اليوم التالي وصفت صحيفة نيويورك تايمز كيف هرب الناس من بيوتهم واضعين مناشف مبللة على وجوههم كي تحميهم من الغاز المريخي. واستمرت هذه الهيستريا تتصدر الأخبار الوطنية لمدة أسبوع.

ومثل كثير من نوبات الفزع الجماعي، كانت هذه النوبة على الأرجح تتمتع بجانب من الحقيقة. فيوضح المؤرخون أن الصحف بالغت في وصف ذعر الناس كي توضح إلى أي مدى كانت المحطات الإذاعية المنافسة عديمة المسئولية. وأوضح أفضل تقدير أن نحو ٢٠٪ من الجمهور تم خداعهم؛ لكن هذا فيه نوع من الإجمال والتعميم. لماذا؟ لأن هناك عاملًا آخر يتمثل في أنه في ذلك الوقت كان الأمريكيون يعيشون في حالة من القلق لأن العالم كان على وشك الغرق في دوامة الحرب. وتمكن البرنامج الإذاعي بمهارة من محاكاة شعور الهجوم الصاروخي الذي اعتقد كثير من الناس احتمالية إطلاقه من ألمانيا في أي وقت.

إن حالات الفزع الجماعي لا تنشأ من العدم. إنها تنشأ من مخاوفنا الموجودة حتى إذا كانت خفية.

إليك هذه الفكرة..

لا تبالغ في الفزع على أمر لا يستحق. وضع معايير قياسية للأحداث سواء كانت قلقًا أو همًا أو مشكلة كبيرة، وحدد ما الذي ستفعله عند حدوثها. فإذا انخفضت قيمة معاشك في البورصة على سبيل المثال، فأفضل نصيحة هي ألا تحاول فعل شيء في أغلب الأحيان، بل انتظر أن تنفرج الأزمة وانظر إلى العوائد السنوية بدلًا من اليومية..

الفهرس

MAKE
MORE
MONEY

SECRETS FROM THE WORLDS GREATEST FINANCE CLASSICS

Napoleon Hill and Benjamin Franklin And George S. Clason and Charles Mackay

إن هـذا الكتـاب يجمـع بعضًـا مـن أعظـم الأفكار المتعلقـة بالـثروة والأمـور الماليـة مـن أربعـة كتب كلاسيكية:

- كتاب *Think and Grow Rich* للمؤلف نابليون هيل.
- كتاب *The Way to Wealth* للمؤلف بنجامين فرانكلين.
- كتاب *The Richest Man in Babylon* للمؤلف جورج إس كلاسون.
- كتاب *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds* للمؤلف تشارلز ماكاى.

إن هـذه الكتـب التى حققت أفضـل مبيعات وقت كتابتها من منتصـف القرن الثامن عشـر إلى أوائـل القرن العشرين ألهمت القـراء آنذاك بأفـكار بسيطة وفعالة مازالت تؤثـر علـى قراء الوقت الحاضر. وقـد تم تفسير الدروس الحكيمـة المستقاة من هذه الكتب باستخدام دراسات حالـة وأمثلة عصرية من الحياة الشخصية والبيئة المالية للقـرن الواحد والعشرين. إن هذه الفصول المائة القصيرة الممتعة التى تضم نصائح عملية وأقوالًا مأثورة ملهمة كفيلة بتطوير الكفاءة المالية فى جميع جوانب حياتك.

ألفـت **كارين ماكريـدى** الكثير من الكتـب فى موضوعات مختلفـة تتناول مجالات المبيعـات والتدريب وتكوين الثروة وعلاقة العقل بالجسد والتنميط النفسى، كما أنها مؤلفة كتاب *Adam Smith's The Wealth of Nations* وكتاب *Sun Tzu's The Art of War* وكلاهما تابع لسلسلة كتب Infinite Success.

يكتـب **تيـم فيلبس** فى مجـال الأعمـال والتكنولوجيا والتغير الاجتماعـى والابتكار وغالبًـا مـا تذكر أعماله فـى الصحافة المحليـة والعالمية. كما قام تيـم بتأليف كتاب *Niccolo Machiavelli's The Prince* ضمن سلسلة كتب Infinite Success.

ستيـف شيبسايـد متخصص فى الكتابة عن الأعمـال والحوسبة واللياقة البدنية. ومن بين كتبه الكثيرة كتاب *Samuel Smiles' Self-Help* وكتاب كارل ماركس *Das Kapital* ضمن سلسلة كتب Infinite Success.

